



一本奉献给大众的**理财宝典**

[人要比钱跑得快]

富人的**50**个理财习惯

橡树国际理财机构©编著

世界上有两种人：第一种是永远跑在钱的前面，让钱主动钻进自己口袋的人；第二种是跟在钱的屁股后面，跑得气喘吁吁、直喊累的人，而第二种人永远不会真正的富有！



[如果你希望成为**百万富翁**
就要养成百万富翁的好习惯]

吉林科学技术出版社



[人要比钱跑得快]

富人的50个理财习惯

细节决定成败，成为富翁其实很简单，只要注意生活中的几处微小细节，养成一些好的理财习惯，或许你的人生之路就会有所不同。

——橡树国际理财机构

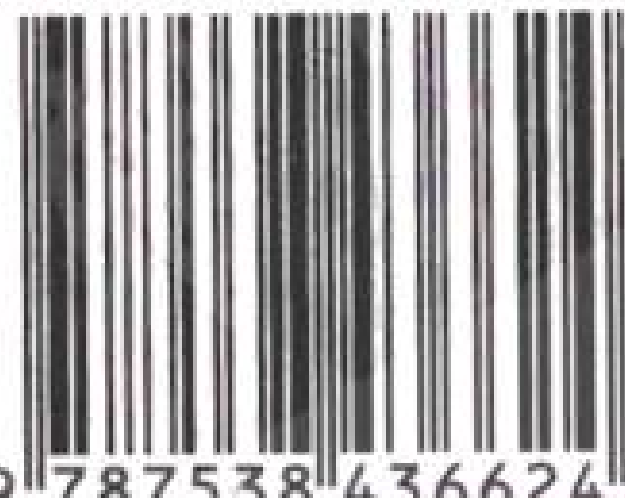
每一个以亿为单位的数字背后，除了艰辛的创业史外，还有自成体系的理财方式。其实世界上没有传奇，只有不为传奇而努力；其实赚一亿并不难，难的是让理财方式适合自己。

——萧伯纳

“以时间积累财富”。只要经济是正增长，每年20%的投资回报是容易实现的比率。所以理财过程中风险与使用的精力并不是很大，而你的代价也不过是——等待。因为理财是一场马拉松比赛，而不是百米冲刺。

——台湾著名投资理财专家黄培源

ISBN 978-7-5384-3662-4



9 787538 436624 >

定价：28.00元



一本奉献给大众的理财宝典

[人要比钱跑得快]

富人的50个理财习惯

橡树国际理财机构◎编著



[EVERYBODY SHOULD RUN BEFORE THE MONEY]

吉林科学技术出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

人要比钱跑得快：富人的 50 个理财习惯/橡树国际理
财机构编著.-长春：吉林科学技术出版社，2008.1
ISBN 978-7-5384-3662-4

I .人… II .橡… III .私人投资-基本知识- IV .F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 176424 号

人要比钱跑得快：富人的 50 个理财习惯

橡树国际理财机构 编著

责任编辑：赵洪博 封面设计：回归线

*

吉林科学技术出版社出版、发行

延边新华印刷有限公司印刷

*

720×990 毫米 16 开本 16 印张 230 千字

2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

定价：28.00 元

ISBN 978-7-5384-3662-4

版权所有 翻印必究

社 址：长春市人民大街 4646 号 邮编 130021

发行电话：0431-85635177 85651759 85651628 85677817

电子信箱：jlstp@sina.com

网 址：www.jlstp.com

实 名：吉林科学技术出版社

前言 Preface

▶ “人有2只脚，但钱有4只脚，钱永远跑得比人快。”人赶不上钱的速度，但却可以用“钱追钱”，这就是理财的重点。大多数人都知道，储蓄产生的利息永远赶不上货币贬值和物价增涨的速度，这就要求人们必须想办法使自己的每一分钱都体现出它最大的价值。

富人之所以能成为富人，不单单在于他们的社会背景和机遇，更重要的是他们懂得“处于睡眠状态的金钱是没有生命的”，科学地打理自己的金钱才是财富增长的最佳途径。富人深知理财致富是“马拉松竞赛”而非“百米冲刺”，比的是耐力而不是爆发力。他们永远在和钱赛跑，竭尽全力放大金钱的价值。

要知道，富人和穷人并不是天生的，之所以有穷富的区别，关键在于两者的理财习惯存在偏差。“智商低是傻子，情商低是疯子，财商低是叫化子。”要培养高财商，就有必要使自己养成本书所列举的50个理财习惯。

要想成为富人，还要念好一些有关致富的“经”。理财致富“经”很复杂，但也很简单，如果你养成了本书所列举的50个理财习惯，在财富增长的道路上，就会游刃有余。

另外，本书是穷人的一把开心锁，富人的一面反思镜。在现代经济社会中，不管你是穷人还是富人，不管你是女人还是男人，只要你还在为挣钱而操劳，那么此书将会给你的理财观念带来巨大的冲击。过去中国大部分是穷人，穷得不知道什么叫贫穷。如今中国有相当一部分人富起来了，也终于使尚未富起来的一部分中国人知道自己的贫穷，同时刺激着穷人千方百计去致富，去摆脱贫穷。穷怕了的中国人最大的梦想就是变得富有：已经富起来的谋求更大的富，尚未富起来的渴望着富。

人要比钱 跑得快

Everybody Should Run Before The Money

变富，也许是思想意识早已分崩离析的中国人惟一的共同愿望了。有鉴于此，本书的编者通过搜集大量资料，呕心沥血编写此书，力图以最权威、最客观的事例给每一位期望“理财致富”的读者提供帮助。

其实，这个世界从来就没有天生的穷人，人人都可以成为理财大师，任何一个人都可以通过自身坚持不懈的行动，积累丰富的财富，从而获得真实、和谐与美满的生活。如果我们都能拥有像富人一样的理财习惯，我们就会变得富裕而自由；如果我们缺乏像富人一样的理财习惯，我们就会变成一个真正的穷人。

一个好的理财习惯胜过成百上千次漫无目的的打拼。阅读本书，感悟富人的理财习惯，洞察富人的理财思维，会让你像富人一样思考，像富人一样问鼎人生苍穹，成就财富梦想。

本书最大的特点是通过通俗易懂的语言，将大众所熟知的富人的有关理财习惯展示给广大读者，力求让每一位读者都能从中得到一点启发，帮助他们对照自己，有意识地去培养这些成就富人的理财习惯。

在本书编写过程中，王彦、陈璋等人给予了大力支持，为本书收集了大量的资料，并且提出了许多合理化的建议，在此表示感谢。

囿于客观条件的限制，书中难免有不足之处，欢迎读者批评指正。

——橡树国际理财机构

目录 Contents

[Part 1] 追逐成功，敢于冒险 / 1

大多数人都习惯坐等机会的来临，不愿贸然采取一些冒险行动。然而在某种意义上，不冒险永远不会成为富人。所以，有些时候冒险是一种必要的手段。但是冒险并不是冒进，冒险是理性思考后的行动。

[Part 2] 独树一帜，做与大多数人不同的事 / 6

为大多数人所认同、接受、倡导的未必就是真理。因为真理往往掌握在少数人手里。富人深谙此理，所以他们常做的是与大多数人不同的事。

[Part 3] 与时俱进，重视理财 / 11

“人不理财，财不理你。”富人之所以为富人，与其重视更新观念、重视理财是分不开的。

[Part 4] 用行动取代思考 / 18

沉思的人认识世界，行动的人改造世界。要想成为富人，就一定要改造世界，而且，一次行动往往比一千个想法更有价值，所以要用行动取代思考。

[Part 5] 比别人“快半拍” / 23

社会就是这样，那些善于动脑筋、比别人“快半拍”付诸行动的人常常会走在前头，其他人则在后面跟着走。如果人人都能够在竞争



Everybody Should Run Before The Money

中共同前进，社会也就进步了。

[Part 6] 头脑是最重要的资产 / 28

对大多数人来说，唯一重要的资产就是头脑。

[Part 7] 乐于冲破思维定势的桎梏 / 33

每个人由于受到现实生活的影响，思想总是会受到一些定势的桎梏。要想成为富人就要善于发散思维，思考事物，乐于、敢于冲破定势思维的桎梏。

[Part 8] 自信、大胆而又富有冒险精神 / 37

巴菲特说：“最好的投资，是学习、读书，通过它总结经验、教训，充实自己的头脑，增长自己的学问，培养自己的眼光。”

[Part 9] 致富要趁早 / 41

你开始得越早，你获得的回报就越多，也就越容易达到你的投资目标。

[Part 10] 理性消费——永远不要浪费 / 46

我们倡导的理性消费是在不损害生活品质的前提下提出的。在这个前提下，关于什么样的消费叫浪费，什么样的消费是理性消费，美国经济学家凡勃伦在1899年出版的著作《有闲阶级论》中曾指出，判断消费是否属于浪费，“关键问题是在于它是否直接有助于整个人类生活水平的提高，是否在非个人性质的意义下，有助于生活过程的推进。”

[Part 11] 失败也是财富 / 51

人生的道路是不平坦的，人人都会遇到这样那样的阻碍或者坎



坷。古人云：“失之东隅，收之桑榆。”所以说失败也是一种财富，面对失败，人们需要的是沉着冷静、理性对待，以失败为镜子找出失败的原因，然后跨过去，便会成功。

[Part 12] 负债也是一种资产 / 56

只要你能活用负债，就能发挥其良好的“杠杆效应”。所谓的“杠杆效应”，就是将借来的钱作为杠杆，增加自有资本的利润。这样的负债就是一种资产。

[Part 13] 创造机会与尽可能多的人交朋友 / 62

不是每个富人都八面玲珑、能说会道，但富人大多擅长与他人交流，他们会有意识地培养自己的交际能力，尽可能地多交朋友。因为他们知道朋友也是一种资源，虽然拥有资源不一定成功，但缺乏资源肯定难以成功。

[Part 14] 以工作为乐趣 / 66

穷人和中产阶级为金钱工作，富人则创造金钱。把金钱看得越重，你就会为金钱工作得越辛苦，越觉得工作是一种负担，一种压力，你也就成不了富人。

[Part 15] 重视相互合作 / 72

他山之石，可以攻玉。真正高明的人，善于借助别人的智慧和力量，来弥补自己的缺点并最终走向成功的。

[Part 16] 经营自己的长处 / 77

“尺有所短，寸有所长。”每个人都有自己的长处和短处，如果你能经营自己的长处，就会使你的生命增值；反之，如果你经营自己的



Everybody Should Run Before The Money

短处，那会使你的人生贬值。成为富人的诀窍之一就在于学会经营自己的长处，找到发挥自己优势的最佳位置。

[Part 17] 让别人的钱为自己生钱 / 82

一个人的资金毕竟有限，所以想要成为富人就一定要学会利用别人的钱来为自己赚钱。世界上许多白手起家的富豪就是鲜活的例证。

[Part 18] 把握正确的投资原则 / 88

要想成为富人，仅是敢冒险是不够的，关键是选对投资的方向，以最小的代价获得最大的收益，这就要求投资者能够把握正确的投资原则。

[Part 19] 生活乐观、充满激情 / 95

“燕雀安知鸿鹄之志？王侯将相，宁有种乎？”有这样的激情，穷人终将不是穷人！激情是一种天性，是生命力的象征，有了激情才有了灵感的火花，才有了鲜明的个性，才有了人际关系中的强烈感染力，也才有了解决问题的魄力和方法。

[Part 20] 能保住本钱就是赚钱 / 100

成功投资的基本原则有三：稳定性、回报率和周转率。三者协调的程度决定了赚钱的多少，因而最完美的效果就是三者步调高度统一。但相对而言，稳定性强的投资对象，其收益性要低一些。回报率就是你投入的本金为你带来的收益回报和资本扩张的额度。回报率高的商品，在投资的过程中伴随的风险较高，稳定性较差。周转率就是能在多长的时间里把投资的本钱收回来。未来能获益多少是做事业的关键，但比这更重要的是你能否在未来保住现在的本钱。



[Part 21] 储蓄与投资并重 / 105

任何理财方式，其收益率都是预期的，但银行的利率是肯定能够支付的。一个家庭必须在自己的投资组合中拥有足够的储蓄，这样既可以保持足够的现金流动，又可以稳定地享有一定的收益。

[Part 22] 依靠“常识”炒股票 / 110

股市上有一双指挥投资者走向成功的“看不见的手”，这双手就是“常识”。

[Part 23] 把握城市变迁规律：投资不动产 / 116

家财万贯的人，一为生来富有，二为创业致富，三为理财致富。而理财致富者，十之八九是靠房地产致富的，足见投资不动产的非凡意义。

[Part 24] 黄金投资：永不褪色的发财路 / 121

有句话说得好：盛世古玩，乱世黄金。在通货膨胀和灾难面前，别的投资方式可能一点都不管用，但是，黄金却是即便坏不了也跑不掉的，它在任何时候都是黄金。因此黄金投资被喻为家庭理财的“稳压器”。

[Part 25] “收”中自有黄金屋：重视收藏 / 127

有大本钱的人投资在股票、房地产上，只有小本钱的人可以投资在收藏上。所以，投资收藏也是一个很好的理财习惯。

[Part 26] 高度自律：首先支付自己 / 132

如果你不能控制自己，就别想致富。是否自律是将富人、穷人和中产阶级区分开来的首要因素。



Everybody Should Run Before The Money

[Part 27] 着眼全球市场，重视海外投资 / 135

改革开放是双向的。为了更好地利用国内国外两种资源和两个市场，实施“走出去”战略，需要政府和企业两方面共同努力。“走出去”，参与海外投资，也是富人的一个习惯。

[Part 28] 关注海外经济走势：“炒”外汇 / 141

外汇市场是交易量庞大的金融市场，庞大的交易量保证了市场的流动性。外汇市场中，在一定的时间段，某一特定货币可能会对汇价的走势产生影响，而这一特定货币的走势又会受其国内经济走势的影响，所以，“炒”外汇必须关注海外经济走势。

[Part 29] 巧用基金投资理财 / 147

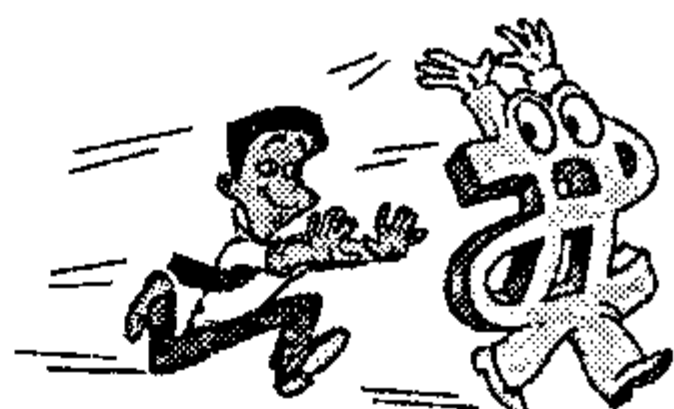
随着社会的变化，投资也有了更多新的方式，基金就是目前最新潮的一种投资方式，它具有专家理财、组合投资、风险分散、回报丰厚等多种特点。

[Part 30] 控制风险而不回避风险 / 152

一般情况下，风险越大利润越大，即敢于冒险的投资相对来说它的收益就大一些。同时也应看到风险是客观存在的，投资者只能去控制风险而不能去回避风险。

[Part 31] 人生无常，安全有价：购买保险 / 157

任何人所能承受的风险都有一定的限度，所以进行投资时，必须考虑自己能够承受多少风险。利用保险能规避风险的特性就能较好地解决后顾之忧。



[Part 32] 慷慨地给予：献身于慈善事业 / 164

在美国，人们并不景仰一般的富人，而是景仰对社会有所回馈的富人。正因为如此，《商业周刊》每年公布的慈善家排行榜比《福布斯》每年公布的富人排行榜更能吸引人们的眼球。越来越多的富人意识到，慷慨地给予比赚得尽可能多的财富更有意义。

[Part 33] 利用信息，赚取财富 / 168

现在的中国，每年会诞生一百多个亿万富翁，但更应该注意的是这样一句话：“财富在少数精英之间轮转。”的确，他们通过俱乐部、Party 互相认识，然后再在觥筹交错中交换赚钱的信息，可以说既简约而又简单！

[Part 34] 健康是增添财富的资本 / 172

健康就是财富，而且是最大的财富，同时也是最大的资本。有一位哲人是这样形容健康的：人的健康是1，财富是0，当你赚取了10块钱，就是1后面添加一个0，赚了100元，就是1后面就添加了两个0，赚了1000元，1后面就添加了三个0……

[Part 35] 能挣也会花，消费彰显智慧 / 177

赚钱是本领，花钱是艺术，花钱是一门平衡的艺术，能挣会花的人才最值得称道。

[Part 36] 钱一定花在刀刃上 / 181

如何最大限度地节省投资、让钱花在刀刃上并达到最佳投资收益，是所有人都必须面对的问题。



Everybody Should Run Before The Money

[Part 37] 合理避税有高招 / 186

其实，只要掌握了方法，合理避税还是很容易的，如采取分次纳税，利用福利、保险、教育储蓄等方式避税。

[Part 38] 花未来的钱——巧用信用卡 / 189

随着社会经济的发展，人们生活节奏的加快，各种卡开始走进寻常百姓的钱夹。不知不觉中人们逐渐形成了取钱用卡，消费刷卡，吃饭打卡的习惯，社会也进入了“卡”时代。不过，银行卡除了使用方便外，如果用得活、用得好，还有一个“生钱效应”。因此，信用卡已经变成了全新的理财工具，它为人们带来了便利的同时，也成为了一种“赚钱”的工具。

[Part 39] 从人们的需求中发现商机 / 194

奔驰公司总裁赫尔米特·沃纳说：“学会了解别人，知道别人的需求，永远是赢得商机的诀窍。”

[Part 40] 从重大事件中寻求商机 / 197

可以说，凡属在一定区域内有影响的重大事件，均隐藏着大大小小的商机，政治、军事、经济、文化、体育，概莫能外。

[Part 41] 恪守诚信 / 200

诚信，就是待人处事要真诚老实，讲信用，言出必行，一言九鼎，一诺千金。诚信是支撑社会道德的支点，也是法律规范的道德，一个国家的治国之计，也是每个行业的立身之本。

[Part 42] 从危机中寻找商机 / 204

危机并不可怕，重要的是面对危机，你是否有战胜它的勇气，以



及从危机中寻找商机的头脑。危机常在，而巧渡危机的智慧并不是每个人都具备的，只有善于应对危机，才能在危机中发现商机，创造财富。

[Part 43] 努力成为投资法律专家 / 208

中国社会越来越走向法制化，懂得尽可能多的法律知识能使自己不走弯路，或少走弯路。

[Part 44] 善于借助政策的支持 / 212

· 往往一项新的政策能救活一个企业，能使一个濒临破产的富人转危为安，但也可能使一个健康的企业或极其富有的人瞬间陷入危机。要想成为富人，利用好现有的或是即将出台的政策往往能取得事半功倍的效果。

[Part 45] 重视记账，堵住财富消失的黑洞 / 215

记账是一件看似小家子气的事情，但是如果坚持这个琐碎的事情，你会发现滚滚的现金将会进入你的银行账户，使你慢慢变成一个富人。

[Part 46] 用心经营婚姻 / 219

一份健康、稳定的婚姻关系不仅对家庭的幸福美满有益，对事业的发展同样帮助不小。富人都知道用心经营婚姻，借助婚姻的推力，助自己的人生更进一步。

[Part 47] 理财从孩子抓起 / 223

富有的家庭都会非常重视子女的理财教育，因为这些含着“金汤匙”出生的后代将会继承庞大资产。面对巨额的财富，他们需要有



Everybody Should Run Before The Money

人的财商和智慧。更重要的是，富豪家族要面对一个永恒的话题：尽量减少败家子产生的可能性。

[Part 48] 积累人脉，让人际关系更有活力 / 227

拥有良好的人际关系是每一个人都热切盼望的。因为它不仅可以带来一份快乐的心情，为生活注入一种享受的成分，更能提供许多有形或无形的契机，帮助你成为富人。

[Part 49] 改变不了环境，就改变自己 / 231

大多数人都想改变这个世界，很少有人想改变自己，其实当你不能改变这个世界时，改变自己才是明智的选择！不能改变自己的人成不了富人。做人如水，做事如山。做人要柔和、谦和，像水一样顺势而为；做事要诚实、踏实，像山一样拔地而起。

[Part 50] 注重遗产的科学管理 / 235

随着我国老龄化社会的到来，遗产的科学管理已经引起越来越多的人的关注，富人大多很早就开始谋划身后之事，以免未来出现不必要的纠纷。



第1章

追逐成功，敢于冒险

大多数人都习惯坐等机会的来临，不愿贸然采取一些冒险行动。然而在某种意义上，不冒险永远不会成为富人。所以，有些时候冒险是一种必要的手段。但是冒险并不是冒进，冒险是理性思考后的行动。

能成为富人的人并不都很神秘，只不过他们具有一些常人所不具备的成功素质——追逐成功，敢于冒险。富人非常明显的一个共同特性是他们敢于去做别人不敢做的事情。

也许你一辈子都没有上过报纸的头版，甚至连报纸都没上过，可是有一位传奇人物在近40年里，他的名字几乎不断地出现在各国各类报纸头版的显要位置上，他就是皮尔·卡丹——一位意大利小裁缝出身的商界巨擘。他拥有自己的银行，在法国戛纳寸土寸金的土地上，拥有自己的私人码头。他所创立的“皮尔·卡丹”公司总部位于巴黎市区“心脏”部位，那是一座看似非常不起眼的灰绿色小楼，与法国总统府爱丽舍宫的大门遥遥相对，两者相隔不过20来米。“皮尔·卡丹”公司总部的左侧与法国政府“国宾馆”仅一墙之隔。不仅如此，全世界有90多个国家的600多个工厂生产着他的产品，180多个国家的人民穿着他的服装，5000余家皮尔·卡丹专卖店遍及世界的各个角落，他的帝国雇佣了18万名工人。

众所周知，法国的服装艺术源远流长，极富特色，几乎已尽豪华气派、富丽艳丽之极至。虽然经过两次世界大战硝烟洗礼，巴黎的时装依旧透露着昔日的风情。高级时装店里展览的依旧是那些缀着羽毛、镶有轻纱

花边、散发着珠光宝气的衣裙。对于这些对顾客限制极严的法国高级时装，平民百姓能看一眼都觉得是一种荣耀。也正因为如此，20世纪50年代的巴黎，仅有23家服装企业算得上是“高级时装”的生产商，其服务的对象非常有限，在全世界也不到3000人。所以，一方面，“高级时装”的生产商受市场局限，出路越来越窄；另一方面，普通大众面对如此高雅美观的服饰，可望而不可求。当时，法国服装界陷入了在传统与现实之间进退两难的尴尬境地。

独具慧眼的皮尔·卡丹敏锐地洞悉了这一矛盾。

战后的法国妇女大量投入到工作中，皮尔·卡丹认为解决矛盾的关键是，不再只服务于公主、影星，还有那些贵妇人，而应该把服务群体转向老百姓。他的愿望很单纯——为更多的人设计更多的服装。然而，他的愿望在现实面前马上受到了冲击。

当时巴黎的时装辛迪加（原意是“工会”，辛迪加是资本主义垄断组织的一种基本形式）觉得皮尔·卡丹的想法很荒谬，于是作出了一个决定，将会员皮尔·卡丹开除，以此扑灭其“成衣大众化”的革命。

皮尔·卡丹被逐出巴黎时装辛迪加后，依旧执着地沿着自己的思路——“成衣大众化”的方向前进，并进行了另一个革命性的创作：打破服装业原有的只设计女装的传统，大胆开辟男性服装设计的阵地。“无人敢为，我偏为。”在惟有女性阴柔之美挥洒的巴黎时装界，皮尔·卡丹掀起了男性时装的风潮，将阳刚之美洒向古老的巴黎。

他的这一创新性的冒险举动立即招来了非议，法国时装界的保守人士开始了他们的第二轮攻击，他们宣称皮尔·卡丹破坏了夏娃独有的风骚，打破了阴阳相济的格局，令服装失去了根本的价值。他们的理由的确非常幽默，以至于今天看起来仍让人忍俊不禁。在保守派的眼中，服装的根本价值完全在于女性的风韵，让女性把自己装点漂亮以满足男性的观感。这种男权至上的观点，在当时颇为盛行。但是，皮尔·卡丹却坚持着自己的思路，全然不理睬那些无关大局的风言风语。

但不久后的重创，却差点将他的事业毁于一旦。1959年，皮尔·卡丹异想天开地举办了一次时装借贷展销，这在当时的法国时装界，对一名设

富人的50个理财习惯

第1章

追逐成功，敢于冒险

计师来说，不仅意味着巨大的风险，更被看做是一种对艺术灵魂的变卖和兜售。他的这一举动远远超出了时代的设想，在那个传统守旧的时代遭受到了重创。这一次他不仅蒙受了名誉和经济的双重损失，还被法国时装协会一脚踢出，他们认为他的行为不单有损协会的形象还违反了传统的规范。

接连的打击并没有让皮尔·卡丹屈服，他牢牢地把握住了自己的航线，坚定不移地前行，曙光终于出现了。1961年，皮尔·卡丹首次设计并批量生产的那些设计新颖、大胆、别致的时装，给法国时装界注入了一股崭新的活力。这一次，皮尔·卡丹终于站在了“时装大众化”的浪头上，向世界宣告一个冒险者巨大的成功。

一家报纸在头版用这样的文字描述他的崛起：“自50年代以来，皮尔·卡丹形成了色彩明快、线条纯净，具有强烈时代感、青春感、雕塑感的艺术风格。他把法国时装从刻意华贵、珠光宝气的沉重束缚中解脱了出来，为迈向工业现代化的法国，披上了轻捷的新装。而他本人热爱生命的精神世界，也在这些服装的色彩和线条中得到了最完美的体现。”

这一次的成功并没有让皮尔·卡丹停步，他前进的脚步反而越来越快。

1981年，闻名世界的服装大师做出了另一个惊人冒险之举，各大报纸的视角又集中到皮尔·卡丹身上——他以150万美元的价格买下了位于巴黎协和广场附近、皇家路上的马克西姆餐厅。当时的马克西姆已是经营惨淡、举步维艰，不仅濒临破产，而且前景也十分暗淡。皮尔·卡丹的对手们开始偷笑：“好好的服装不做，改做什么餐饮，肯定要赔钱。”当时有不少人甚至洋洋得意地展望皮尔·卡丹悲惨的结局。皮尔·卡丹却没有为这些分一丝心，而是在很短的时间内，请来相关专家对餐厅进行装饰，将餐厅恢复到19世纪的田园风格。装饰一新的餐厅以希腊神话中女神的形象设计四周的幕墙，一种优雅、安静、舒适的情调在餐厅中弥漫开来。精雕木饰线条自然流畅，古色古香之中也若隐若现出当代的韵味。这一次的装修使餐厅环境上了档次。不仅如此，皮尔·卡丹还特聘名师精心制作食品，提高招待人员的素质，提高饭店的服务质量，这样一来，“旧貌换新颜”

的饭店很快便赢得了市场，在比较短的时间里就成为巴黎大名鼎鼎的餐厅。经过多年的苦心经营，马克西姆餐厅很快风靡世界，其影响远远超出了巴黎，甚至法国，从而成为皮尔·卡丹商业王国的另一面旗帜，而马克西姆也成为了巴黎餐饮业的金字招牌。

“成衣大众化”的思想也被皮尔·卡丹运用到了他新兴的餐饮产业中，创造性地被贯彻下去，而高档瑰丽的马克西姆就成为了这次冒险行动的第一件试验品。皮尔·卡丹认为，如果像马克西姆这样的高档餐厅局限于做少数人的生意，而不在民众中寻找市场的话，未来的发展空间肯定不大，甚至生存都会有问题。但如果反其道而行之，改变现有的这种经营方式，走大众化的道路，业务则会越做越宽，必定大有前途，马克西姆这样的金字招牌才会焕发出无穷的生机与活力。于是，皮尔·卡丹首先就将巴黎的马克西姆餐厅，从只对少数人开放的高级餐厅，变为大众化、平民化的人人都乐意光顾的快餐店。

“消费群体的平民化”起初效果并不明显，但这种冒险的风格上的改变在不久的将来又一次被证明是聪明而富有远见的选择。大规模的经济衰退很快在法国上演。失业人数每一天都在刷新，社会消费水平的下降和人均购买力的降低使那些坚持俱乐部式的高级餐厅业主们，不可避免地陷入了困境；每天只能在晚餐时间勉强经营，而早餐和午餐时间却门庭冷落，生意清淡。幸运的马克西姆则因“大众化”的选择保证了就餐人数，生意并没受到影响，并且在危机中逐步壮大，将餐厅开出了法国，取得了全球经营、遍及世界各大城市的意想不到的成功。

皮尔·卡丹在进军餐饮业前就开始同中国结缘，他是第一个开拓中国服装市场的外国人，前后来华达 15 次之多。

1976 年，中国轻工产品博览会在巴黎举行，当时一件手工编织的挂毯《万里长城》令皮尔·卡丹一见倾心。他以巨资买下了这幅挂毯。此后，皮尔·卡丹开始了进入中国市场的运作。当时的中国尚未真正打开国门，皮尔·卡丹的朋友们对他打算进入中国市场的念头不断泼冷水：“中国没有时装，中国人不会给你一分钱！”但是皮尔·卡丹没有听从朋友们的建议，而是毅然决定一试。

改革开放伊始的 1978 年，他来到了中国，并于次年在中国这片古老的

富人的 50 个理财习惯

第 1 章

追逐成功，敢于冒险

土地上举办了第一个具有现代意义的时装展示会。

1979 年的时装展示会上，他用巴黎的模特给中国的观众带来了世界时装艺术最新的色彩和风格。

皮尔·卡丹还在中国开设了模特学校，培养中国的国际名模。其后的 1981 年第二届时装展示会上，中国自己的模特已走上 T 型台。世界时装业从此和中国市场有了密切的联系，皮尔·卡丹时装在中国市场也生意兴隆，深受各界人士的喜爱。

1983 年皮尔·卡丹把“美立姆”商标带到中国，闻名世界的马克西姆在神秘的东方建立起新的支点。

那个时代的记者这样问皮尔·卡丹：“您在北京开设‘马克西姆’和‘美立姆’之前，是否进行过相关的详尽的市场分析和市场前景预测呢？”皮尔·卡丹的回答直截了当：“我对统计这样的事不感兴趣。我是冒险家，我制造报纸的第一版新闻已经 40 年了，事实证明我成功了。我的目光落在了全世界最大的市场——中国。这是一个正在发生变革的国家……”

皮尔·卡丹的经历告诉人们做事情要想有所成就，敢于冒险是非常必要的。有了冒险精神，就会使我们敢想敢干，这样才有机会成为富人。

在很多情况下，富人之所以成为富人，就是因为他们敢为别人所不敢为。走运的人一般都是敢于冒险的。除了个别的情况，最胆小怕事的人往往是最不走运的。幸运可能会使人产生勇气，反过来勇气也会帮助你得到好运。当然，“冒险”不同于“鲁莽”，两者是有本质区别的。如果把一生的储蓄孤注一掷，进行一项引人注目的冒险行动，在这种冒险中你有可能失去所有的东西，这就是鲁莽轻率的举动。有些人很聪明，对不测因素和风险看得太清楚而不敢冒险，结果聪明反被聪明误。实际上，如果能从风险的转化和准备上进行谋划，风险并不可怕。

茫茫世界风云变幻，漠漠人生沉浮不定，未来的风景都隐在迷雾中，向哪里进发，都会有坎坷的山路，也会有阴晦的沼泽，深一脚浅一脚在所难免。虽然有危险，但这却是在有限的人生道路上通往成功、成为富人的捷径。



第 2 章

独树一帜，做与大多数人不同的事

为大多数人所认同、接受、倡导的未必就是真理。因为真理往往掌握在少数人手里。富人深谙此理，所以他们常做的是与大多数人不同的事。

在不断变化的环境中，墨守成规，无异于求败。大凡成为富人的人都能够准确地审视外界环境的变化，并做出明确的决策。而他们所做的决策往往又是独树一帜，与大多数人截然不同的。

其实，为大多数人所认同、接受、倡导的未必就是真理。因为真理往往掌握在少数人手里。一代“股神”巴菲特对此深信不疑。他在投资时总是表现得与众不同，但这种与众不同，并不是他为了炫耀自己而故弄玄虚。他在投资中表现出来的种种“特殊”总是建立在仔细斟酌、理性思维的基础之上，并与他的价值投资、安全边际等投资理念交相辉映、自成一统。

股票市场流传着 7 : 2 : 1 的说法，意思是 10 个人炒股，7 个人赔，2 个人不赚不赔，只有 1 个人赚钱。听起来似乎有些残酷，但实际情况确实如此。因为在股市运行中，头部放量，底部缩量几乎是一个铁定的规律。底部缩量，意味着只有少数人在能够赚钱的底部区域买入股票；头部放量表明，多数人都是抬轿者，这多数人当然就成了最终获利的那少部分人的牺牲品。所以，投资股票，人们要想使自己成为少数智者，必须做到从多数人的思维惯性中解脱出来。用美国投资分析家布克·怀特的话说就是：“如果你是一个投资高手，那么你在华尔街挣钱的最佳方式就是先考虑普

人要
比钱
跑得快



富人的 50 个理财习惯

第2章

独树一帜，做与大多数人不同的事

通人会怎么做，然后反其道而行之。”

巴菲特就是一个独树一帜，与众不同的典范。

1968 年，美国陷入一场政治动荡中，受此影响，经济的起伏也比较大，股票的交易也呈现出一派前所未有的疯狂。纽约证券交易所里的“大屏幕”显示的日平均成交量达到了惊人的 1300 万股，比 1967 年的纪录还高出 30%。1968 年 6 月 13 日那天，成交量更是暴增至 2100 万股。行情机飞快发出哐哐的声音，似乎随着每一次反战游行者和荷枪实弹的士兵之间的交锋显得越来越响亮，就好像逐渐升高的政治温度在华尔街引起了高烧：在那个充满着暴力和暗杀带来的动荡不安的夏天，整个股票交易所忙碌得让人窒息，大量的买卖单据忙得工作人员喘不过气来，这在历史上是破天荒第一次，而且如此这般持续了许多天。人们可以在寂静中听到求救的呼喊，但是，市场上大量的买盘还在不断地聚集，就像一个醉汉想贪婪地喝完最后一瓶酒一样，连天已经大亮都全然不顾。

巴菲特曾一度鄙视过自己的竞争对手的懈怠，但是他们现在也表现出了“严重的高血压”。巴菲特注意到有个基金的管理人员宣称，单从每周或每小时股价做出研究是不够的，证券必须以分钟间隔来进行研究，他的这一理论，更是激起了人们的疯狂。巴菲特这样说道：“这种人使我觉得出去取一趟百事可乐都有负罪感。”

市场的过度疯狂使巴菲特敏锐地察觉到牛市的尽头就要到来，巴菲特的耳畔似乎已经听到牛市断断续续发出的死亡前的呻吟声。1968 年下半年巴菲特果断地停止购买，并开始大举减仓。更有意思的是，由于担心自己抵挡不了市场的诱惑而陷入灾难，1969 年 5 月在牛市运行依然处在高峰之时，巴菲特做出了一个非同寻常的决定：宣布隐退，同时清算了他的合伙人企业。巴菲特的这一举动让合伙人有些手足无措，但见巴菲特去意已决，不得不接受现实。

正因为巴菲特的这种理智，他的合伙人企业在 1968 年锁住了 4000 万元的利润，当年的盈利率高达 59%，巴菲特个人的资产增长到一亿多美元。

要想成为富人，必须学会独立思考，独树一帜，不人云亦云。巴菲特

常用他的老师格雷姆讲过的一则寓言来说明大多数人投资时的非理性行为。

有一位石油勘探者，在上天堂的时候，圣·彼得（耶稣最喜爱的门徒）告诉了他一个不好的消息。圣·彼得说：“你的确有资格进入天堂，可是目前分配给石油业者居住的地方已经客满了。我也没有办法再把你给安插进去。”这位石油勘探者听到这话并没有选择离开，而是想了一会儿后，对圣·彼得说：“我是否可以跟那些现住在天堂里的人们讲一句话？”圣·彼得觉得让他讲一句话也无关紧要，就同意了他的请求。于是，那个石油勘探者就大声喊道：“地狱中发现石油了！”话音刚落，突然间大门冲开，天堂里的人蜂拥而出，向地狱奔去。这使圣·彼得大为惊讶，平静后圣·彼得邀请勘探者搬进天堂。可是，最后那位勘探者犹豫了许久，说：“不，我想我还是跟那些人一起去好了。”

这则寓言启迪人们，要想成为富人，在股市中有所收获，绝对不能人云亦云，不能随大流，像旅鼠那样漫无目的。

旅鼠是生长在苔原地区的一种小型动物，以集体游向大海的举动而闻名。春天是旅鼠迁移的季节，它们四处移动，寻找食物和新的住所。然而每隔三四年，都会有奇怪的现象发生。由于旅鼠这种动物繁殖率高而死亡率低，所以数量增长得十分快。当发展到一定程度时，旅鼠们开始在夜里表现出一些不寻常的举动。更让人费解的是，在不久后它们还会公然开始在白天出来行动。一旦遇到障碍，它们就越聚越多，直至惊慌失措的反应迫使它们强行越过障碍。当这样的行为能力增强后，旅鼠们就开始向一些它们平常敬而远之的动物发出挑战，并向大海迁移。虽然有许多旅鼠在迁移的半途中饿死，或被其他动物吃掉，但大多数的旅鼠还是能够最终到达海边的。到达海边后，旅鼠们争先恐后地往大海里游去，直到力竭而被淹死为止。

动物学家对旅鼠的这一现象进行了研究，最终得出结论是，旅鼠大批量的迁移是因为食物供应情况发生了改变，以及存在某种压力使旅鼠之间出现了互相的排挤和竞争，最后可能引起了荷尔蒙的变化，进而导致行为的异常。

富人的50个理财习惯

第2章

独树一帜，做与大多数人不同的事

结合股市与旅鼠情况，有人指出：“股价的大幅度波动，与投资人旅鼠般的盲目行动有直接关联。”

巴菲特深谙此理，所以实践中他总是独树一帜，与众不同。根据他的投资实践，当市场出现极度兴奋状态时，往往也是股票价格大幅度超出其内在价值之时。相反，在市场处在极度恐惧，许多投资者感到如临深渊、如履薄冰的时候，不计成本的非理性的抛售经常会使股价跌进巴菲特事先设定的安全边际以内。这样就形成了当众人如旅鼠般争先恐后买入股票的时候，巴菲特却果断卖出，落袋为安；而当投资大众因过度悲观大肆抛空之际，巴菲特却为买入股票忙得不亦乐乎。

巴菲特独树一帜，异于常人的做法在其 50 多年的股海生涯中远非一两次。

1994 年，美国股票市场的报酬率突然低了下来，当人心惶惶之际，巴菲特又一次忙得不亦乐乎。这似乎成了他的习惯性行动，每当市场不景气，大多数人开始逃离股市时，也就是巴菲特大张旗鼓买进之时。巴菲特的公司在 1994 年下半年，进行了 4 项重要而特别的收购，其中一项是对甘尼特公司的收购。当时，其他人都认为传媒业前景不妙，因而大量抛售报业公司的股票，巴菲特却入市购进，大家对巴菲特逆流而上的举动感到不可理解。

甘尼特公司是美国最大的多元化经营的传媒集团公司。市场价值当时约为 77 亿美元，经营业务包括新闻出版、广播电视、室外广告，其中拥有 82 种日报、50 种出版物，包括流行刊物《今日美国》、《美国周末》等。该集团旗下的《今日美国》是全国性日报。1994 年，甘尼特公司出版的报纸日销量超过 630 万份。

甘尼特公司还在费城、丹佛、华盛顿、亚特兰大等城市拥有并经营 10

景不会太乐观。

巴菲特却不这么认为，他一直比较看好传媒行业，因为他非常了解新闻出版与广播电视业的业务特性。他持有华盛顿邮报公司和布法罗新闻报的股票长达 20 余年。1985 年以来，巴菲特又投资 ABC（美国广播公司）。可以说，巴菲特一旦持有甘尼特公司相当的股份，那他在传媒业公司的投资与持股经验将会使他成为甘尼特公司中为数不多的懂业务的股东之一，争取尽可能多的发言权是顺理成章的事。

巴菲特还了解到，自 1985 年以来，甘尼特公司的股东收益（净收益加折旧减去投资）每年增长 12%。1993 年末，甘尼特公司的股东收益为 4.74 亿美元。巴菲特用当年 30 年国债收益率对甘尼特公司的股东收益进行贴现，希望以此来作为自己判断的依据。通常认为，在长期国债收益率处于周期性的低谷时，需要进行适当调整才能作为股票估价的贴现率。例如，1994 年第四季度的长期国债收益率在 7.5%~8.0% 之间徘徊，所以巴菲特为此做了适当调整。

假如用更为保守的 10% 来贴现，并且假设甘尼特公司今后 10 年内的股东收益年均增长率为 12%，10 年以后降为 5%，则甘尼特公司股票未来收益的贴现值（即股票的内在价值）约为 170 亿美元，即相当于每股 122 美元。假设其股东收益今后 10 年内每年增长 10%，10 年以后每年增长 5%，则股票内在价值为 146 亿美元，即每股 104 美元。

经过这么一番对比，巴菲特发现，1994 年下半年，甘尼特公司的股票价格只是在 45~50 美元之间徘徊。他大量买入该公司的股票成本平均不会超出每股 48 美元，假设增长率为 12%，巴菲特买入价为甘尼特公司股票内在价值的 60%；若增长率为 10%，则为内在价值的 54%。这样算下来，无论如何，这笔投资都会有不小的收益空间。

从巴菲特的成功例子中，不难看出“独树一帜”是事业走向成功的法宝，非常值得投资理财者借鉴。

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第3章

与时俱进，重视理财



第3章

与时俱进，重视理财

“人不理财，财不理你。”富人之所以为富人，与其重视更新观念、重视理财是分不开的。

现在大多数人对于理财的观念很保守，而这些保守有时候会使人忽视理财，要想成功地理财，就要改变理财的观念。中国民间有句俗语：“一分钱要掰成两半花。”可想而知，中国人对钱使用的谨慎态度达到了何等精细的程度。

思想观念的陈旧及个人和家庭理财方式的滞后，将导致财富的匮乏与生活水平的降低。所以，人们首先应当做的是，树立正确的理财观念，增强个人的理财意识和风险防范意识，并在勤俭持家的基础上，将个人和家庭的突发性风险降到最小限度，以便通过合理的方式获取更多的财富。

特别是在当代，千变万化的经济环境在不断改变着人们投资的价值取向，如果想成为理财高手，必须树立起正确的投资理财观念。理财专家一般用“成功=经验+智慧+苦功+灵感+运气”这个公式来引导个人投资理念。在具体投资时，到底喜欢投资什么，或者认为投资什么好，除了看好投资对象有无投资价值外，还要看自己的兴趣和专长。有的人在房地产市场里如鱼得水，但在做股票时却处处碰壁；有的人爱好集邮，上路很快，不长时间就已小有成就，但对房地产却不感兴趣。可见，投资者首先必须正确认识自己、了解自己，然后再决定投资什么，如何投资。想通过理财快速致富，在一夜之间暴富，成为百万、千万甚至亿万富翁的人，不适合从事投资理财。幻想用小钱投资，在短时间赚取亿万财富的人，除了



“博彩”，其他的路是行不通的。

在美国，富翁的概念不仅仅局限于那些居于华尔街的大亨、体育明星或好莱坞巨星。曾经有人做过仔细调查，结果显示美国的百万富翁约占全国人口的10%，而在这部分人中，差不多有60%都是自己搞经营的生意人，他们所从事的事业都很平凡，比如做焊工、开干洗店等。在这些富翁中，绝大多数人不是靠贷款起家的，有80%的人都是靠自己的积累而发财的。另外，虽然他们已是百万富翁，可他们的生活依然很俭朴，没有一丝奢华的迹象，甚至，与他们日日相处的邻居都不知道他们的财产状况。

为什么美国会有那么多富翁呢？

一家美国投资公司——标准普尔公司曾经做过统计，世界上花钱最厉害的国民就是美国人。同样，美国人所积累起来的个人平均财富也超过其他任何一个国家。这样的投资理财方式和原则必然决定了美国经济的特点：人民的储蓄少，投资多，消费高。

“为什么中国人这么崇尚节约，也没节约出多少财富？美国人浪费了那么多年，怎么他们还有财富继续浪费下去？”曾经有一位中国学者带着这样的疑问走访了美国学者，美国学者的回答是：“我们的节约与浪费是两个不同的概念，美国人在生活上虽然浪费，但是在生产成本上节约；而中国人虽然在生活上节约，但在生产成本上浪费。”由此可知，美国人更加注重“开源”。

事实上也应该如此，开源是投资理财的根本所在。如果没有滚滚而来的财富，无论你采用多高明的理财方法，也不可能让财富增多。所以，应该效仿美国人对待财富的观念——“节流”是建立在“开源”基础之上的，也就是说，没有“开源”，“节流”是没有多少积极意义的。

美国人的理财方式也是很有讲究的。在华尔街，曾广为流行过这样一则故事：一个带着钱去外地做生意的人为了防范小偷，将钱分散地放在身上。他在向别人解释这样做的目的时说：“小偷不可能将我身上的钱全部偷走，当他偷走一个地方的钱后，我还有另外一部分钱可以使用。”同样的道理，我们在投资的时候，也应该尝试多元化投资，当这一项投资失败以后，我们还有另外的投资可以获得利润，不至于将全部资产“洗白”。

人要
比钱
跑得快



所以，多数美国人的投资理财原则是，将一部分钱存银行，虽然收益微乎其微，但是比较稳定；再拿出一部分钱买房子，满足自住或投资需求；另外，拿出一部分钱投资股票。

美国的储蓄利率很低，因此很多美国人都很重视储蓄。这并不是说他们一点钱也不存。为了生活保险起见，他们通常会把一小部分资金用做储蓄投资。当然，他们并不满足于储蓄，而是把钱主要投在证券和房地产上。这样一来，他们就在不同的项目上进行分类投资。这样做的好处至少有两点：首先，可以在不同的领域里获得利润；其次，可以尽可能地避免财富集中。

应该清楚地认识到理财是一个很漫长的过程，需要耐心和毅力，才能实现人生的理想和目标。虽然在这个过程中，理财会增加财富，但理财的目的绝不仅仅是发财。理财应先求稳健，然后再求增值，只是这其中的一部分，而不是全部内容。

同时，理财是一个遥远而又未知的将来，理财不仅包括对未来的规划，还包括对紧急事故的应急处理。

总之，投资既是人人都想做的事，又是一门学问。只有从实际出发，脚踏实地，才能得到较为理想的回报。

纵观古今中外那些富商巨贾，仔细研究一下他们的成功之道，就会发现，商业上的成功者无不深谙这样一个道理：只有先明白了这个道理，谁离成功就不远了。

赚钱之前，用的第一笔钱该从哪里来呢？中国有句老话叫“巧妇难为无米之炊”。事实上，作为一个企业经营者，即使有再大的能力，但如果没有钱供你使用、支配和运作，那么企业就像没有士兵一样，一切只能是空中楼阁。所以，要想成功，要走好的第一步就是设法筹措资金。

资金从哪里来？自己有本钱固然重要，但仅靠自己是不够的，就要靠一个“借”字。凡是读过《三国演义》的人都知道，刘备多的谋略之一就是“借”。刘备靠“借荆州”安身立命，曹操靠借兵、借路、借人头祭旗，出征诸侯，而称霸天下。

借箭”、“借东风”，火烧赤壁大败曹军，确立了三国鼎立的局面。

在现代市场经济大潮中，“借”也是每一个成功的理财者必备的招术。世界上为数不少的富豪和成功的企业家，大都是从“借鸡生蛋”、“借地发财”、“借边出境”、“借船过海”而起步，最终成为真正的大赢家的。在商业战场上，“借”，是以少胜多的一种谋略，是省时省力的高招，是识时务者的一种权变，是立业而一展鸿图的起步阶梯。

作为一个成功理财者，还须懂得这样一个道理：一根筷子很容易被折断，但是，十根筷子、一百根筷子、一万根筷子放在一起，就很难被折断了。而借钱集资的道理也不例外：个人手里的钱很有限，如果单独投资，就好比一根筷子一样，轻轻一折就断了。可是，把它们聚拢起来，形成一定数额的资金后，不仅大大提高了承受风险的能力，而且，投资成功的几率也随之提高了。所以，钱不怕少，而怕不聚。

台湾的塑胶大王王永庆，最初用父亲的名义借来 2000 元台币开办了一个小米店；后来，再用米店赚来的钱开了一家砖厂；然后，又用砖厂赚的钱当本金做木材生意。到 20 世纪 50 年代初，他终于积累起 5000 万元台币的资本。他再用这笔钱做担保，向台湾一家银行申请了 67 万美元的贷款，创建了台湾塑胶工业公司，从而一举成名。

新加坡玻璃大王陈家和，在他年轻的时候，一位经营玻璃的朋友来找他，要他集资 3000 元钱（新加坡币）参加合伙经营。当时，他朋友的企业正遇到资金周转不灵的情况。陈家和经多方筹措，加上母亲一辈子养猪攒下的 1200 元钱（新加坡币），帮助朋友渡过了难关。两年过后，陈家和逐渐积累起一笔资金。1962 年，他以每月 100 元（新加坡币）的租金租下了半边店铺，取名为“和兴镜庄玻璃工程”，从此正式走上了独立创业之路。

王永庆和陈家和这种首先通过在亲戚、朋友圈子里筹集资金来开创事业的先例，在中国国内及海外华人中是极为常见的。当然，你在向亲戚和朋友借钱时，除了要动之以情外，一定要注意向他们详细介绍你的创业计划，使他们相信你的计划是切实可行的，而不是拿他们的钱去瞎碰。总之，只要你先动之以情，再晓之以理，你的亲朋好友是不会不向你施以援手的。

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第3章

与时俱进，重视理财

用钱生钱除了“筹”之外，还要考虑到“用”、“生”，最终落实到生财上，这才是“筹”的目的。

如何“用钱”是判断“理财”水平高低的一项重要标准。当经过拼搏赚到很多钱后，会不可避免地遇到如何用钱的问题。中国有句老话，勤俭可发家创业，玩物会蚀心丧志。如果任意挥霍，可能会一失足成千古恨。因此，当你口袋里装满钞票的时候，如何使用它就须要慎之又慎了。

投资赢利是经商之本。钱要生钱，就必须用在投资上，投资也就是“生”钱之本。大老板首先应是大投资家，其次才应是经营家、管理家。传统的投资理论一般将投资领域划分为三大类：一是生产性投资，就是办厂开矿或搞种植业；二是服务性投资，就是开办饮食、娱乐等服务企业；三是贸易性投资，就是开办商店或贸易公司。资金只有投向最能赢利的地方，才能实现利润最大化的目标。

通常说的“以钱生钱”，就是通过资本的运作，在资本市场上以钱赚钱。所谓“生”，就是通过兼并拓展自己的原有产业规模，提高自己企业产品在市场上的占有份额。“以钱生钱”是一个循序渐进的过程，是一个人的创业成功的“三部曲”。在这“三部曲”中，最为基础的是“生”钱，这是进入财富之门的钥匙。

懂得更新理财观念后，怎样去理财又成为了新课题。拥有好的理财方式，才能够将自己的资金运用得更加到位。无论你的家庭处于哪一社会阶层，科学理财都很重要。也许你会认为自己是没钱的阶层，根本没必要去理财。事实上，工薪一族更应学会科学理财，相对有限的资金更需要进行精心规划、合理安排。说得更通俗一点，就像粗茶淡饭，也要有一个营养搭配的问题一样。所以，个人理财的科学性和合理性非常重要。

如何科学理财，除了要有正确的理财观念之外，科学理财方式的选择将成为决定家庭贫富的最关键因素。人们常常产生误解，认为理财就是生财，就是投资赚钱。然而，这种狭隘的理财观念并不能达到理财的最终目的。理财实际是善用钱财，使个人以及家庭的财务收支状况处于最佳状态，从而提高人的生活品质。

在当今现实生活中，财富往往会同个人的理想挂钩，要实现和达到某

种目的，在大多数情况下都要和金钱发生关系。在人生的不同阶段中，人们的生活目标和理想总有不尽相同之处。因此，在理财计划的初步构想阶段，你必须确定自己的理财目标是什么。比如短期内你计划出国旅游、学习进修、购置家具；中期的目标则是结婚、购房、养育下一代；长期目标则是在退休之后的保障问题。在传统的计划经济时代，由于投资渠道少，人们的投资意识不强，所以很多家庭只知道储蓄，而不懂如何理财。当时的社会缺少一个发达的理财市场和行之有效的理财机制。如今，随着市场经济的迅速发展，家庭财产不断增加，人们已开始感到让个人财富保值、增值的重要性，由此迫切需要增加一些理财的学问。人们不仅要考虑一些具体的理财方式方法，而且还要从更加广阔的人生阶段来思考理财的意义和策略。说到底，现代家庭，无论想大富，还是图小富，都要在科学理财上下功夫。

科学理财包括两个方面——赚钱和花钱。赚钱就是如何积累财富，实现固有财产的保值和增值；而花钱则是如何用最少的钱获取最好的服务和最大的满足。

在现实生活中，科学理财不仅仅是安排好柴米油盐，而且是把钱财及相关事务纳入有计划、有系统的管理之中。一般而言，理财应该能达到以下目的：一是在考虑降低投资风险的前提下，增加收入；二是在有计划提高生活品质的前提下，尽量减少不必要的支出；三是可以提高个人或家庭的现有生活水平；四是可以储备未来的养老所需资金。

科学理财还要掌握好时间。笼统地说，早一天开始理财，就可以早一点获得回报。下面列举一个双胞胎姐妹的故事来说明这一点。

张小凤和张小鱼是一对漂亮的孪生姐妹，同一天出生，同一天上学，同一天参加工作。20岁的时候，张小凤和张小鱼都在同一家工厂上班，拿相同的工资，并在同一年结婚，同一年生孩子。

张小凤一开始就没忘记把赚的钱先存一部分，并把存的钱做相应的投资。她每年都要投资两千元，她的投资基本上保持10%的年回报率，她一直持续投资。张小凤30岁结婚后，离开工作岗位全心打理小家庭。10年来张小凤每年投资2千元，总共投资了2万元资金，30岁结婚后再没追加

人要比钱跑得快

富人的50个理财习惯

第3章

与时俱进，重视理财

投资。

张小鱼没有像张小凤那样从一开始就存钱和投资，总觉得年轻人用钱的地方很多，因此大手大脚地花钱，到年底基本上没有什么余款。直到30岁成家以后才开始存钱，到她40岁时，才拿出2万元进行投资，她每年的投资回报率也和张小凤一样是10%。

大家能猜想到她们65岁退休时各自的财富有多少吗？张小凤一共是2万元本金，年回报率10%，投了45年。而张小鱼也是2万元本金，年回报率也是10%，唯一不同的是张小鱼只投资了25年。本金相同，年回报率相同，投资时间却不同。

张小凤和张小鱼都是投资了2万元本金，在她们65岁时，张小凤的财富已是87.22万，差不多是所投本金的44倍；而张小鱼的财富仅是21.7万，只是本金的10倍多。

张小凤和张小鱼投资的本金完全相同，年回报率也相同，惟一不同的是张小凤开始得早，而张小鱼开始得晚，但最后张小凤所获得的回报要高出张小鱼很多倍。

由此可见，在本金、利率相同的情况下，投资的时间越早，回报率就越高。因此，作为一个聪明的理财者，要清醒地认识到理财的重要性，并且要尽早投资。

当我们拥有了科学的理财观念和良好的理财习惯后，相信可以更好地管理财物。



第4章 用行动取代思考

沉思的人认识世界，行动的人改造世界。要想成为富人，就一定要改造世界，而且，一次行动往往比一千个想法更有价值，所以要用行动取代思考。

英国前首相本杰明·笛斯瑞利曾指出：“虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取行动就绝无结果可言。”

有这样一则生存寓言：

一个小男孩问上帝：“一万年对你来说有多长？”上帝回答说：“像一分钟。”

小男孩又问上帝，说：“一百万元对你来说有多少？”上帝回答说：“像一元。”

小男孩再问上帝，说：“那你能给我一百万吗？”上帝回答说：“当然可以，只要你给我一分钟。”

这则寓言告诉我们，财富不是靠梦想得到的，而是需要人们付出一定的代价和实践。

美国成功学者拿破仑·希尔把致富的过程总结为六大步骤：

第一，牢记你所渴望的金钱的确切数目。

第二，设想一下，你要付出什么才能达到自己的目标。

第三，设定你拥有所渴望金钱的确切日期。

第四，草拟实现目标的确切计划，并且立即行动，不论你准备妥当与否，都要将计划付诸实施。

人要
比钱
跑得快



富人的50个理财习惯

第4章

用行动取代思考

第五，简单明了地写下你想获得的金钱数目，及获得这笔钱的时限。

第六，一天朗通两遍你写好的告白，早晨起床时念一遍，晚上睡觉前念一遍。

这六大步骤的核心内容就是要行动，任何伟大的财富梦想只有在行动中才会变为现实。

在创富的金光大道上，从来就没有救世主，任何的收获最终还是取决于我们自己。不管你现在有多穷，你仍有可能成为富翁，重要的是，从现在起尽早用行动代替那些无用的思考。

许多人一提致富，就会想到一夜暴富。固然，一夜暴富的可能性不是没有，如中六合彩之类，但毕竟有此运气的人不多，绝大多数人还得依靠勤奋努力逐渐积累财富。最近一次调查显示，美国 41 万个百万富翁中，78%的人年龄超过 50 岁，他们的财富都是通过连续二三十年每周 5 天做相对枯燥的工作而获得的。

这个统计数字告诉人们：每当一个“英雄”创办了一个航空公司，一个计算机公司，或者一个巧克力饼干公司，同时就有成千上万个普通人在没人注意到的岗位上默默无闻地干着同样出色的工作。

既然一夜暴富是不现实的，对于尚不是富人的平民百姓来说，与其停留在毫无帮助的思考中，不如早点行动做点实事。美国人查理斯调查了美国 170 位百万富翁，发现他们的共同特点是很少花时间去想那些虚无缥缈、不切实际的事，而是很早就强迫自己进行一些投资。虽然这些投资起初数目并不是很大，但由于投资的时间比较早，利上滚利，到一定年头后还是积累起了一笔相当可观的财富。

美国佛罗里达州的一名 13 岁学生萨和特，他的家庭经济十分拮据，父母很少给零花钱，所以他不得不依靠替人照看婴儿来赚取一些零用钱。小萨和特留意到家务繁重的婴儿妈妈经常要急匆匆上街购买纸尿片，于是灵机一动，决定创办他的“打电话送尿片”公司，只收取 15% 的服务费，便会送上纸尿片、婴儿药物或小件的玩具等东西。最初他的公司只是为附近的一些家庭服务，很快便受到左邻右舍的欢迎，于是小家伙又印了一些卡片四处分送。结果业务迅速发展，生意奇佳。因为他每天还要上课，于是他用每小时 6 美元的薪金雇佣

了一些大学生帮助他分送，现在他已拥有多家规模庞大的公司。

如果当时萨和特只是停留在他那个美好的想法中，而不去实践，那他就可能成不了富人，至少不会那么快成为富人。

无独有偶，迈克尔·戴尔也是很早就有想法而又很快付诸实践的典范。

现在的迈克尔·戴尔是美国也是世界知名的个人电脑商，也是《财富》杂志所列世界 500 强的首脑中最年轻的一个。他虽然年轻便成为富豪，但他既不是靠继承遗产，也不是靠中彩，而是靠自己的努力换来的。

迈克尔·戴尔是在德克萨斯州的休斯顿市长大的，兄弟三个，迈克尔·戴尔排行老二。父亲亚历山大是一位畸齿矫正医生，母亲罗兰是一位证券经纪人。戴尔在少年时期就勤奋好学、干劲十足。小戴尔相对于同龄人更早熟，特别是经济上的天赋高出同龄人许多，更为难得的是，他不单是有想法，而且敢于把他的想法付诸实践，虽然有时他的想法很幼稚，但他的干劲还是让父母感到惊奇。十来岁的时候，戴尔就开始了赚钱生涯：在集邮杂志上刊登广告卖邮票。后来，他用赚来的 2000 美元买了他的第一台个人电脑，父母问他买电脑干什么，戴尔坦诚相告，用来出售邮票。他把电脑拆开，研究它怎样运作。父母看到他如此上心的样子，就想法子给他找来各种书籍让他参考，很快戴尔就对他的第一台电脑的性能一清二楚。

读高中时，戴尔找到了一份为报纸征集新订户的工作。他推想新婚的人最有可能成为订户，于是雇请朋友为他抄录新近结婚的人的姓名和地址。他将这些资料输入电脑，然后向每一对新婚夫妻发出一封有私人签名的信，承诺赠阅报纸两星期。功夫不负有心人，他的这次行动为他带来了 20 万美元的收入，用这笔钱，戴尔买了一辆德国宝马牌汽车。汽车推销员看到这个年轻人竟然用现金付账，惊愕得瞠目结舌。

第二年，戴尔进了奥斯丁市的德克萨斯大学。进入大学后，戴尔的视野更开阔了，他注意到，大学里人人都谈论个人电脑，大凡没有的人都想买一台，但由于市面上的个人电脑售价太高，许多人都买不起。一般人所想要的，是能满足他们的需要而售价又相对低廉的电脑。戴尔心想：“经销商的经营成本并不高，为什么要让他们赚那么丰厚的利润呢？为什么不由制造商直接卖给用户呢？”戴尔打听到，当时的个人电脑供应商万国商用机器公司

富人的50个理财习惯

第4章

用行动取代思考

规定，经销商每月必须提取一定数额的个人电脑。而多数经销商都无法把货全部卖掉。他也知道，如果货积压太多，经销商的风险就比较大，可能会蒙受不必要的损失。于是，他到处联系经销商，与他们商谈按成本价收购经销商的存货，经销商对戴尔的想法很感兴趣，于是戴尔的合作伙伴顺利敲定了。而后戴尔开始着手在宿舍里加装配件，改进电脑的性能。

这些经过改良的电脑一面市就大受好评。戴尔见市场需求巨大，于是在当地刊登广告，以零售价的八五折推出他那些改装过的电脑。广告刊登出以后，戴尔的业务量与日俱增。不久，许多商业机构、医生诊所和律师事务所也成了他的顾客。

他的一切行动并没有逃过父母的眼睛，有一次戴尔放假回到家中，他的父母表示担心他的学习成绩。“如果你想创业，等你获得学位之后再说吧。”父亲这样劝道，戴尔当时答应了，可是一回到学校，他就觉得如果听父亲的话，就是在放弃一个一生难遇的机会。戴尔当时很矛盾，父亲的劝导和难得的机遇，两者之间必须做出决策。戴尔想：“我绝不能错过这个机会。”于是继续埋头做他的电脑事业。

一个月后，他又开始销售电脑，每月可以赚5万多美元。戴尔坦白地告诉父母：“我决定退学，自己开办公司。”“迈克尔，你的目标到底是什么？”“和万国商用电器公司竞争。”戴尔回答说。“和万国商用机器公司竞争？”父母大吃一惊，觉得这个孩子太好高骛远了。但无论父母怎样劝说，戴尔始终坚持自己的意见。最后，他们达成了协议：戴尔可以利用暑假试办一家电脑公司，如果办得不成功，到9月就必须重回学校去读书。

戴尔无暇顾及这个协议，回到奥斯丁后，立即拿出全部储蓄创办了戴尔电脑公司，当时他19岁。他以每月续约一次的方式租了一个只有一间房的办事处，并雇用了公司的第一位雇员，一名28岁的经理，负责处理公司的财务和行政工作。在广告方面，戴尔在一只空盒子的底部草拟了戴尔电脑公司的第一个广告的草图。朋友依照戴尔的草图重绘后拿到报馆去刊登。戴尔仍然致力于直销经他改装的万国商用机器公司的个人电脑。公司刚刚起步，戴尔又只有两个月的时间，压力可想而知。

戴尔全神贯注，关注他的业务，第一个月公司的营业额就达到18万美

元，第二个月达到 26.5 万美元。父母看到戴尔的成绩，知道再强迫戴尔回学校也是徒劳，只好任由戴尔发展。不到一年，戴尔的公司每月售出个人电脑达到 1000 台。戴尔倡导的积极推行直销、按客户要求装配电脑、提供退货还钱以及对失灵电脑“保证翌日登门修理”等服务举措，为他的公司赢得了广阔的市场。到戴尔本应大学毕业的时候，他的公司每年营业额已达 7000 万美元。

在这时，戴尔有了新的想法，他果断停止了出售改装电脑的业务，开始转为自行设计、生产和销售自己的电脑。这一举动风险无疑是巨大的，弄不好戴尔多年的所有心血都将赔进去，戴尔没花什么时间去考虑这些，而是专心致志地开始新的事业。最终他又一次成功了。

现在，戴尔电脑公司在全球几十个国家（包括中国）设有子公司，每年营业额达到 600 亿美元左右，这是他当初投资数的十万倍，有雇员 80000 多名。戴尔个人的财产，2005 年就高达 160 亿美元。假如戴尔当年束缚在与父母的那一纸协议中，而不是放手一搏，他显然是不可能成为当今世界最年轻的富豪之一的。

从戴尔的经历中，我们也看到，人要做好某件事，最重要的是赶快付诸行动。“行动先于结果，有几分耕耘，就有几分收获。”这是一条定律。

当然，行动要想成功，还有两点是需要注意的：

一是，要善于把握时机，既不要错失良机，也不要蛮干。错失良机是一种迟钝，蛮干则是一种愚蠢。这两种情况下的行动都意味着挫折与失败。要想成为富人，就要像“千眼神”那样善于察视时机，像“千手神”那样善于抓住时机，在最好的时机采取最佳的行动。

二是，要切忌犹豫。在一些重大问题上，尤其在关键时刻，再没有比犹豫更能坏事的了。犹豫不仅会失去机会，而且会减弱行动的力量；不仅不能攻克新的堡垒，而且可能失去原有的阵地。所以，当你做某件事的时候，如果计划是周密的，时机又是成熟的，那就千万不要犹豫。犹豫只会失去机会，而决不能取得成功。

总之，任何人都不要企望有谁能把你推向富翁的殿堂，要想成为富人，那你就要赶快付诸行动。



第5章

比别人“快半拍”

社会就是这样，那些善于动脑筋、比别人“快半拍”付诸行动的人常常会走在前头，其他人则在后面跟着走。如果人人都能够在竞争中共同前进，社会也就进步了。

从前，有一个荒僻偏远的小镇，镇上的居民需要到5里外的地方去挑水吃。在那里，吃水是人们日常生活中的一大难事，缺乏劳动力的家庭就更困难了。

困难就是商机。脑瓜灵活的村民甲看到了其中的商机。他挑起水桶，以挑水、卖水为业，每担水卖2角钱。卖水虽然辛苦点，但还算是一种不错的谋生手段。村民乙看到甲靠卖水为生，觉得不能让他一家独占市场，也走上了挑水、卖水之路，并且将两个儿子也动员起来，很快就占据了市场的大头。甲想，你家劳动力强，不如我的脑瓜子好使。他略加思索，想出了一个好点子。当天他就去集市买来了20副水桶，并到村子发出告示邀请20个闲散劳动力一起卖水。等一切就绪，甲将请来的20个人分为两组，由这两组人负责挑水，自己则坐镇卖水，每担水自己从中提成5分钱。这样，甲既节省了力气，又多赚了钱。可时间一长，这些闲散劳动力逐渐熟悉了门道，不再愿意被抽成，纷纷单干去了，20个人不到两个月的时间全辞职了，甲一下子成了光杆司令，市场的竞争比从前更激烈了。

但聪明人是难不住的。甲思索了一宿，第二天请人做了两个大水柜车，并租来两头牛，用牛拉车运水，每次40担。相对人担水，牛运水效率大幅度提高，成本也降低了不少，因此这回赚头更大。这让其他人看得直

眼红。

人们很快看到“规模经营”的优势，于是纷纷联合起来，或用牛拉车，或用马拉车，参与到竞争中。

然而，正当竞争日益激烈的时候，人们突然发现，自己的水越来越难卖了。原来，甲买来水管，安装了管道，让水从水源直接流到村子里，自己只要坐在家里卖水就行了，且价格比牛车运水还要低不少，其他人按照甲卖水的价格卖水几乎没什么赚头，原先卖水的那些人觉得无利可图，纷纷转行干别的去了。甲很快就垄断了全部的运水市场。

在人生的旅途中，每个人都要挖掘开发自己的潜力，培养创新的能力，用先人一步的智慧、快人半拍的行动来获得不断的成功。

传媒巨头默多克是先人一步，快别人“半拍”的典范。

基思·鲁珀特·默多克 1931 年 3 月 11 日生于澳大利亚墨尔本，后加入美国籍。其父基思·默多克爵士是著名的战地记者和出版商。默多克毕业于英国牛津大学伍斯特学院，在伦敦《每日快报》当过助理编辑，1952 年回到澳大利亚经营其父濒于破产的《阿德莱德日报》。1956 年收购《珀思星期日周刊》，开始了创立传媒帝国的征程。

默多克深知不断适应外界变化是推动公司前进的重要方法，这一方法能使公司变得年轻，从而促使公司的利润出现动态增长。因此，无论在个人或组织层面，变化都是提高价值的必由之路。默多克深知其中的道理，因此，他一直致力于使他的新闻公司永远保持年轻，使它没有一般大公司那样的迟钝。要做到这一点，默多克说：“必须快速行动。除了快速做出决定并且以决定为基础迅速采取行动外，没有其他的方法可以击败你的竞争对手。懒散是失败者的专利，只有比别人‘快半拍’才能生存。”

1959 年，正当默多克的南方电视台正式开播之际，一场意外的大火烧掉了近乎整个摄影棚。默多克不愿这么快就放弃父亲一生好不容易打下的基业，等待修复摄影棚已经来不及了，默多克决定亲自和工作人员以细网线、缝纫机和毛毯迅速搭建一座临时的摄影棚。在大家的努力下，以这样的方式，南方电视公司的节目抢先和观众见面，最终在第七频道的竞争中获胜，打败了竞争对手。

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第5章

比别人『快半拍』

对默多克来说，难缠的董事会和犹豫不决的管理人员根本不是问题。即使他曾经多次险些把公司带入破产境地，各家银行仍一如既往地坚持认为：在经营这家被解救的公司时，没有人比默多克做得更好。在银行的支持下，默多克总能从董事会那儿争取到足够他自由发挥的广阔空间，使他能够采取闪电行动。亚洲付费电视公司和卫星电视台的收购就是默多克先人一步的大手笔。在默多克收购这两家公司之前，皮尔逊公司早就开始了和这两家公司的谈判。就在他们谈判快要取得实质性进展的时候，默多克半路杀出，抢在皮尔逊公司收购前，买下了亚洲付费电视公司和卫星电视台，并且获得授权，以新闻公司的名义签订合约，将他的天宇电视公司和英国卫星广播公司进行合并，从而大大提高了新闻公司的声誉。

默多克深谙“谁先进入市场，谁就能先得到赚钱的机会”这个道理，他确实也把这个道理与公司的发展、公司的命运紧密地联系起来。在他看来，无论从事哪一行，公司都要富于竞争性，要富于侵略性。企业面临的问题是必须使自己的产品处于领先世界水平，但无论拥有什么资源，领先世界水平是很难做到的事情。因为时间和空间的分隔正在逐渐消失，信息的全球化使信息的流通几乎没有障碍，如有人在东京改良一种产品，远在巴尔的摩的某个人很快就会发明相同的技术，反之亦然。默多克这样说道：“在这个新的世界秩序里，竞争和机会会相互纠结在一起。进入全球市场虽然给参与到其中的人带来了机会，但同时也带来潜在的巨大竞争。”随着产品生命周期变得越来越短，默多克认识到，只有不断改变技术、改良产品，企业才能生存下去。例如20世纪六七十年代有些照相机的寿命只有十来个月，由于竞争者相互模仿对方的产品，致使市场上的新机型不断涌现。这种永无止境的竞争表明，产品仍然是影响企业经营成败的主要因素，一项新的技术或其他最新产品，至多只能为进入市场提供机会而已，并不能保证在市场上赢得胜利。对新闻行业来说更要抢在第一时间发布最新、最权威的新闻。

默多克指出，一个值得关注的事实是，因为要确保公司在未来获取尽可能多的利润，各个公司纷纷对自己的专利权和著作权加大保护力度，世界上大多数国家也意识到了这一点，开始重视对知识产权的保护。这样一

来，模仿别人的产品已经很难再行得通。但是与此同时，和以前比较起来，那些在客户眼中具有相互替代性的类似产品却越来越多。实际上，只要有必要，人们可以迅速复制出地球上任何一项产品。

默多克曾经在一份公司年度报告中称，随着数字信息时代的来临，一个信息无疆界的世界将展现在世人面前。在未来几年中，这个世界将为人们带来巨大的挑战和无限的商机。从技术变化及各国管理机构面临的挑战来看，未来仍然有一段相当长的混乱时期。谁能在机会稍纵即逝的环境中把握住商机，看准时机迅速投资，谁就是赢家。迅速行动和推陈出新将是企业必须面对的一项挑战。

默多克还提到，作为新闻公司，必须上紧发条，任何时候都要做好随时随地快速出击的准备，只有这样才能克服新闻寿命短暂这一特性。从人事这个层面上，也就是说，新闻公司首先要对等级组织进行最小化。因为在整个 20 世纪中，公司内部的等级组织不但没有提高生产率，也没有提高产品质量和服务品质，反而使公司浪费了大笔的成本。而且，大量中级和基层管理人员被看做是许多集团公司中昂贵的额外支出，因此，默多克和新闻公司一直致力于采取精简策略，使公司的运转尽可能地灵活。

在默多克看来，缓慢的公司决策过程是庞大等级制度最明显的副作用之一，假如每一个等级的审核手续都必须经过多项决策的话，就不可能快得起来。20 世纪六七十年代，由于市场发展得还比较缓慢，而且通常都是全国性的市场，而不是全球性的市场，因此缓慢的决策尚不足以成为影响企业成功的最主要因素。但不可否认，快速地做出决策、快速应对市场变化是未来的发展趋势，默多克看到了这一点，也很好地将他的这一预见贯彻到了自己的新闻公司中。新闻公司在他的领导下发展速度惊人。

的确，快速行动给了新闻公司全面而积极的影响，不论是并购其他公司还是雇用新员工，默多克的行动都非常快。1990 年《时代》杂志的主编格雷斯·米拉贝拉被解雇后，默多克立即给她打来电话，询问她愿不愿意到自己旗下的新闻公司来创办新杂志。结果，就在一些新闻界人士还在猜测米拉贝拉将何去何从的时候，米拉贝拉已经在新闻公司以惊人的速度出版了一份新杂志，这份新刊物就以她的姓作为名称《米拉贝拉》。

富人的50个理财习惯

第5章

比别人『快半拍』

经过多年的苦心经营，默多克所创建的新闻集团已成为当今世界上规模最大、国际化程度最高的综合性传媒公司之一，净资产超过400亿美元，集团经营的核心业务涵盖电影、电视节目的制作和发行，无线电视、卫星电视和有线电视广播，报纸、杂志、书籍出版以及数字广播、加密和收视管理系统开发。20世纪九十年代，默多克又在美国建立了与哥伦比亚广播公司（CBS）、全国广播公司（NBC）、美国广播公司（ABC）三大电视网比肩而立的电视传媒王国——福克斯电视网（FOX）。1999年3月，新闻集团还在北京设立代表处，次年，卫星电视（STAR）又在上海设立代表处，成为首家获准在沪设立代表处的境外传媒公司。

目前，默多克的个人财产已超过110亿美元。他不仅控制着澳大利亚2/3的报纸，英国的《太阳报》、《泰晤士报》等40%的报纸都由默多克控股。他还拥有英国的天空电视台、美国的福克斯电视网、香港的亚洲卫视等。在互联网时代到来后，默多克又与日本的一家公司合办了一家专门拓展互联网投资的金融企业——软银。

尽管西方主流媒体对默多克的评价毁誉参半，但不可否认默多克是传媒领域的一个奇才。他的先人一步，比别人“快半拍”的处世风格对世人影响深刻。



第 6 章 头脑是最重要的资产

对大多数人来说，唯一重要的资产就是头脑。

在当今这个信息时代，金钱变得越来越让人不可思议，一些人仅凭思想和所谓的合约就能从一无所有变得一夜暴富。一夜暴富，在当今中国已不再是什么神话，盛大公司的陈天桥就是一夜暴富的典型。

才华、勇气、毅力、机遇、胆识等等，很多人把能用的形容词都用来概括陈天桥的一夜暴富。不可否认，网络游戏一夜之间成就了陈天桥，但是就算陈天桥当初没有迷上打游戏，他一定也能找到其他创业的好点子，因为成功的关键不是他看上的东西，而是他具有敏锐的头脑和独到的眼光。

1997 年，作为当时炙手可热的复旦大学经济系的高材生，陈天桥没有选择和其他的学生一样，走进人人艳羡的外企，而是选择了国企。虽然现在已无从知道他当时的真实想法，但是他后来在国企“陆家嘴集团”的一路高升，却印证了这样一个事实：人才最集中的地方往往人才的浪费也十分严重——同样的努力，同样的禀赋，在人才扎堆的外企的发展机会未必比在求贤若渴的国企多。陈天桥身上所流露出的那种与年龄不相符的成熟稳重，除了少年老成的天性，想必与其在大型国企担任要职的经历有关。

1999 年，从国企跳槽出来之后，陈天桥先是进了一家证券公司。在这里，陈天桥不仅结识了后来的妻子，也成功挖到了人生的第一桶金。在证券公司任职的这段时间，他才真正接触到互联网，陈天桥的好奇心一下子被互联网带动起来了，他先是把自己打游戏的爱好和互联网连在一起，创

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第6章

头脑是最重要的资产

立了一个小型的社区游戏网站。要做就要用心去做，陈天桥的努力没有白费，网站用户注册的火爆程度超过了所有旁观者的估计，但是陈天桥并没有喜出望外。因为对他而言，这个网站只是牛刀小试，成功是理所当然，不成功才是意外。

经过精心运作，陈天桥成功获得中华网 300 万美元的投资，陈天桥起初打算借助成功创办网站的经验，顺势而上再来一次更大的动作。但此时，意外发生了，IT 业的泡沫突然间破灭，大多数互联网站风光不再，陈天桥的网站多多少少也受了点影响。但这样的困难难不倒陈天桥，他迅速做出决策，决定改变公司原有的赢利方式，不再通过单个网站赚钱，不再依赖简单的休闲游戏赚钱，而是通过遍布全国的网吧，代理和推广日、韩等国流行的“多人角色扮演”的网络游戏来赚钱。他顺利拿到韩国 ActoY 公司《传奇》的代理权，开始联合中国电信和成千上万的网吧向玩家兜售。结果，这款《传奇》游戏一下子就开创了陈天桥的财富传奇，短短的几个月，陈天桥就聚集了过亿的资产。

看起来似乎十分简单，其间的辛酸远非三言两语就能概括得清的。陈天桥一直都执著于自己的判断。2001 年，中华网投资下的盛大雏形，主要从事网上互动娱乐社区的开发经营、即时通讯软件的开发和服务及网上动画、漫画等业务。因为互联网的泡沫消失，当时的盛大曾做过多种探索，但收效都不大。出资方中华网见到这样的情形，一直逼迫盛大裁员以节省开支。陈天桥觉得这样半死不活下去无异于自杀，于是果断开始寻求新的项目。这时他发现了《传奇》，认为《传奇》肯定会在中国获得成功，于是就给中华网写了厚厚一叠项目建议书。但是这个项目没有得到中华网方面的认可，中华网明确表态：如果陈天桥执意做网络游戏，那么中华网就撤资。陈天桥不为所动，他认为这样的时机一旦错过就很难再遇上，于是顶住压力，毅然选择了《传奇》。

陈天桥精明独到的处事远非这一件。2004 年 5 月 13 日，盛大在纳斯达克上市。其实这个时候，并不是新股上市的最佳时机，陈天桥在上市前夕的 24 小时之内备受煎熬，没有合眼。反复权衡之后，他最终做出决定，以“下调发行价，将每股 13 美元下调到 11 美元，并减小了 50% 的上市规

模”为条件推动股票上市。陈天桥认定，盛大要不就不上市，上市就一定要成功。当时，美国的投资者对中国概念股信心不足，外界一致认定，陈天桥的这一做法是冒险之举。

但最终的结果是陈天桥又大赢了一局。当日上市开盘后，盛大股价由 11.30 美元开盘价最高升至 12.38 美元，最后以 11.97 美元报收，涨幅为 8.8%。在中国概念股遭遇寒流的情况下，作为中国第一支网络游戏的概念股，盛大创造了当年中国概念股在国际资本市场上最佳的开局。陈天桥的身价一夜间猛翻了数十倍。

陈天桥因《传奇》而成功，也因它惹上了官司，盛大和 ActoY 双方围绕代理费和知识产权的问题发生了纠纷。ActoY 认为，盛大的发迹完全依靠自己公司出品的《传奇》游戏，而盛大公司却饮水不思源，在最终的利益分配上始终没有给自己一个合理的比例；盛大方面认为，《传奇》这个游戏只属于二流游戏，它的成功是因为自己的营销战术得当，所以只按照合同约定的数额支付盈利。

双方合作出现摩擦之后，陈天桥痛感研发受制于人之苦，于是在代理合同到期之前，陈天桥广罗人才，拼命研发出自有知识产权的《传奇世界》。ActoY 不甘“被人踢开”的命运，愤而起诉盛大的《传奇世界》抄袭自己的《传奇》，双方打起了长达几年的官司。

2004 年年初，ActoY 公司宣布经营不善，7 名股东打算公开出售股份。陈天桥得到这个消息，自然不肯放过，他抱定势在必得的决心全力准备收购 ActoY 公司。同年的 11 月 30 日，盛大公司宣布，出资 9170 万美元，买下韩国 ActoY 公司 28.96% 的股份，从而成为该公司的最大股东。

这一笔生意不仅使盛大公司扬眉吐气，还使盛大不但彻底解决了《传奇》系列带来的知识产权之忧，也为自己将来打造世界一流的游戏研发基地提供了基础。因为 ActoY 公司是韩国的上市公司，盛大公司完全可以借此收购韩国的新老游戏公司，这对盛大打造世界级网游帝国的计划而言，可谓意义非凡。

如此漂亮的釜底抽薪，让所有人对陈天桥的商业头脑无不称道。这个总是西装革履、面色严肃的年轻人，完全不同于以往常人所熟悉的 IT 才

富人的50个理财习惯

第6章

头脑是最重要的资产

俊。他虽然从事的是游戏产业，但是却一点也没有游戏态度。看陈天桥做事，你总能体会到什么叫做“游刃两极”：比如对手之间基于利益的对抗和拉拢；比如合作伙伴之间的坚持和妥协；比如孤注一掷前的如履薄冰等等，无不渗透着陈天桥超人一等的智慧。

有人曾这样描述过，赚钱如下棋，高明的棋手，总能以独到的眼光统观全局棋势，能看出以后许多步棋的步法。当然，“棋艺”的高明不是天生的，而是靠辛勤的练习、观察和思考得来的。

当然，那些只顾眼前利益的人，只能走一步算一步。有一个发生在美国的真实故事：一个叫亨特的男青年真心实意追求一位名叫郝斯特的女子，但郝斯特的父亲却不同意女儿嫁给他。一天，亨特勇敢地向郝斯特的父亲提出娶郝斯特为妻，但没有得到答允。这位父亲态度十分强硬，并十分不客气地对这位穷青年说：“市场这么大，遍地是黄金。只有懒惰的人，才会一贫如洗。如果你有本事，请在10天内赚1000美元给我看看。”

当时穷得连10美元也没有的亨特，为了争回一口气，迎娶自己心爱的女人，他积极开动脑筋，整天整夜地思考赚钱的事。苦思了几天之后，亨特终于想出了用一小段铁丝做成别针的小发明。

亨特有了这个发明之后，赶紧到专利局申请了专利，其后又很快地把专利卖了出去，果真在10天之内筹集到了1000美元。于是，他兴高采烈地去见郝斯特的父亲，并把怎么赚回1000美元的事一五一十地告诉他，心想这次一定能大功告成。谁知郝斯特的父亲听完后不但不高兴，反而暴跳如雷，他说道：“你这个傻瓜！你怎么能把一个有价值的专利轻易地卖掉？那足可以值上万，甚至十几万美元。你这么没有头脑，郝斯特怎么能嫁给你呢？”

这个充满戏剧性的故事非常启迪人，在商业的世界里，经营是一门学问，眼光独到，看得深远，才容易发现赚钱的目标。

当然，现实生活中，不是每个人都能成为下一个陈天桥，但处处留心身边的事物，活用你的头脑，你一样能成为富人。乔治·哈姆雷特就是一个善于用脑的人。

乔治·哈姆雷特只是一个普通的退伍军人。有一次，他在伊斯诺州的

退伍军人医院疗养，那时他的时间很多，但是除了读书和思考之外，能做的事情并不多。乔治留意到，很多洗衣店，都会在烫好的衬衣领上加一张硬纸板，以防止衣领变形。他写了几封信向经销商咨询，得知这种硬纸板的价格是每千张 4 美元。他的构想是，在硬纸板上加印广告，再以每千张一美元的低价卖给洗衣店，以此赚取广告的利润。

乔治出院后，立刻着手进行，并持续研究、思考、规划方案。广告刊出后，并没有取得应有的效果。乔治发现客户取回干净的衬衫后，衣领的纸板多是直接丢弃。

他问自己：“如何才能让客户保留这些纸板和上面的广告？”答案闪过他的脑际。

他在纸卡的正面印上彩色或黑白的广告，背面则加进一些新的东西——孩子的识字游戏、主妇的美味食谱、或全家一起玩的戏。

自此，纸板直接丢弃的事很少发生，这个好创意也为乔治带来了可观的财富。

人要
比钱
跑得快



第7章

乐于冲破思维定势的桎梏

每个人由于受到现实生活的影响，思想总是会受到一些定势的桎梏。要想成为富人就要善于发散思维，思考事物，乐于、敢于冲破定势思维的桎梏。

在看马戏表演时会发现，大象能用鼻子轻松地将一吨重的行李抬起来，但力气如此大的动物，却被拴在一根小木桩上。这是为什么呢？

这是因为大象还是小象的时候就被沉重的铁链拴在木桩上，当时它十分幼小，任凭它耗尽全身的力量，也无法挣脱木桩的束缚，木桩实在是太沉重了。一日又一日，小象伴随着这种徒劳慢慢长大。不久，小象死心了，觉得自己再怎么挣扎也是枉然。于是，它放弃了反抗。随着小象的日益长大，力气也变大了，但只要身边有木桩，它总是不敢轻举妄动。

这就是思维定势。长大后的大象，本可以轻易地将铁链拉断，但因幼时的经验一直留存在大象的大脑里，它仍习惯地认为“绝对拉不断”，所以不再去拉扯。思维定势在人类身上表现得同样明显——虽被赋予“头脑”这一最强大的武器，但由于自以为是而将其搁置一边，于是徒然浪费“宝物”，实在是愚蠢之至。由此可知，不只是动物，人类也会出现因未排除思维定势的偏差想法，常常以常识性、否定性的眼光来看事物，理所当然地认为“我没有发财的命”、“我没有成为富人的能力”，最终白白浪费掉大好机会。除了这种静止地看待自己的形而上学的错误外，用僵化和固定的观点认识外界的事物，有时也会带来危害。比如，通常我们都知道，海水是不能饮用的，可是如果抱定了这种认识，也可能犯下严重的错误。

有一次，一艘远洋货轮在晚上不幸触礁，海水不断地从触礁的地方上涌，漏洞已经没有办法堵了，船体开始倾斜。四周都是漆黑的一片汪洋，在船体即将沉没的时候，船上的船员决定放手一搏，他们利用船上的救生船进行自救。周围都是水，已经辨别不了方向了，有个船员发现附近几百海里外好像有个小岛，在他的带领下，大家拼命地划啊划，最终两艘救生船上的9名船员终于登上了那座孤岛。性命虽然保住了，但接下来的情形更加糟糕，岛上除了石头，还是石头，没有任何可以用来充饥的东西。更为要命的是，经过烈日的暴晒，每个人都口渴得冒烟，水成了最珍贵的东西。

尽管四周是水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，根本不能用来解渴。用海水解渴无疑是饮鸩止渴，加速自己的灭亡。幸存的9个人唯一的生存希望就是老天爷尽快下雨或者别的过往船只发现他们。

他们等了很久，没有任何下雨的迹象，天际除了一望无边的海水，没有任何船只经过这个死一般沉寂的小岛。渐渐地，他们支撑不下去了。

8个船员相继渴死，当最后一位船员快要渴死的时候，他实在忍受不住口渴的煎熬，他想与其这样渴死在岛上，不如喝一肚子海水再死，于是他扑进海水里，“咕嘟咕嘟”地喝了一肚子海水。船员喝完海水，一点儿也觉不出海水的苦涩，相反却觉得这海水中有一种淡水所没有的甘甜，非常解渴。他想：也许这是自己临死前的幻觉吧，于是静静地躺在岛上，等待死神的召唤。

他睡了一觉，醒来后发现自己依然活着，船员非常奇怪，于是他天天靠喝这岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。

后来人们化验这里的海水发现，这儿由于有地下泉水不断翻涌出来，所以，海水实际上已经不再是海水，而是被泉水稀释的淡水。

习以为常、耳熟能详、理所当然的事物充斥着我们的生活，使我们逐渐失去了对事物的热情和新鲜感。经验成了我们判断事物的唯一标准。随着知识的积累、经验的丰富，我们变得越来越循规蹈矩，越来越老成，于是创造力丧失了，想象力萎缩了。这种思维定势已经成为人类超越自我的一大障碍。

富人的50个理财习惯

第7章

呆于冲破思维定势的桎梏

其实不少场合如果能突破自己的思维常规，在“奇”字上下功夫，挣脱思维定势的牢笼，就能取得巨大的成功。

年轻时的亨利·福特就是这样一位了不起的人。他是一位平民出身的资本家，也是福特汽车公司的创始人。在全世界，“汽车之父”只有卡尔·本茨一人，同样享有“汽车大王”美誉的也只有亨利·福特一人，是他将人类社会带入了汽车时代。福特出生在一个农场主家庭，他自小就对从事农事颇有怨言，反而对捣鼓机械充满了浓厚的兴趣。

17岁那年，亨利·福特独自一人到位于底特律的一家汽车制造公司上班。但在这家拥有2000人的底特律最大的工厂里，福特只工作六天就辞职不干了，原因是该公司最优秀的员工需要花费好几个小时才能修复的机器，福特只要30分钟就可以修好，因而其他员工对福特十分不满。他又先后从事过机械修理、手表修理、船舶修理等工作。他先后两次创办汽车企业，都宣告失败。两次失败经历没将福特吓倒，他仍然谋求在汽车业的发展，并比以往更加努力。

直到40岁时，他的生意才获得成功。然而他的事业刚刚出现起色时，突然遇到了一个瓶颈，公司的发展受阻，市场份额长期停留在一个位置。这让亨利·福特很恼火，他把目光转向了制造八缸引擎，他认为制造出八缸引擎是解决这一难题的关键。他把设计人员召集到一起说：“先生们，我需要你们造一个八缸引擎。”这些聪明的、受过良好教育的工程师们是精通数学、物理、工程学的高材生，他们知道什么是可做的、什么是行不通的。他们以一种宽容的态度看着福特，好似在说：“让我们迁就一下这位老人吧，怎么说他都是老板。”他们非常耐心地向福特解释八缸引擎从经济方面考虑是多么不合适，并解释了为什么不合适。同时，工程师们还罗列了制造八缸引擎必须克服的困难，以现有的技术来说制造八缸引擎简直是天方夜谭等等，但福特并没有退缩，只是一味强调：“先生们，我必须拥有八缸引擎，请你们造一个。”

工程师们拗不过这个倔强的老板，只好心不在焉地干了一段时间，然后向福特汇报说：“我们越来越觉得造八缸引擎是不可能的事。”然而，福特先生可不是那种轻易就可以被说服的人，他坚持说：“先生们，我必须

有一个八缸引擎，让我们加快速度去做吧！”工程师们无奈，只好再次行动了。这次，他们比以前工作得努力一些了，同时公司也投入了更多的资金。但他们得出的结论却与上次一样：“先生，八缸引擎的制造完全不可能。”

也许对于其他人来说，经过两次这样的实践都不能成功，就已经打退堂鼓了：八缸引擎可能确实制造不了。然而对于福特，在他的字典里，根本没有“不可能”。亨利·福特用炯炯有神的目光注视着大家，说：“先生们，你们不了解，我必须要有八缸引擎，你们一定要为我做一个，大家继续做吧！”

后来的事实证明，他的这一想法完全可行，福特公司成为第一个能生产八缸引擎的汽车企业，由此在竞争上远远领先其他同行。不但如此，在生产、销售环节上，亨利·福特不受常规的生产、销售方式所局限，提出了自己独到的意见——流水线式生产、薄利多销等，这一系列的创举所取得的成就是令人十分满意的。从此福特公司的汽车风靡全美国，一跃成为当时世界上最大的汽车公司，号称“汽车工业的前锋”，一度占领美国轿车市场的40%~50%的份额。

亨利·福特一生主要做了三件事：一是生产出自己梦想的汽车；二是创造了大规模生产方式的流水装配线；三是开创性地实行了最低日工资5美元的薪酬制度。第三件事常常被人们遗忘，其实第三件事最能显示出福特超人一等的智慧。这个报酬相当于当时技术工人正常工资的2倍多，由此培养出一大批美国中产阶级，对整个美国乃至世界经济都产生了影响。

“当他未到人世时，这个世界还是马车时代。当他离开人间时，这个世界已经成了汽车的世界。”这是1947年4月《纽约时报》上的一段文字，它形象地概括了福特与这个世界的联系。所以有人说：古今中外所有的商业人物中，亨利·福特对社会经济的影响无人能比。正是他一手缔造了最初的中产阶级，并将美国第一个引入了现代社会。



第8章

自信、大胆而又富有冒险精神

巴菲特说：“最好的投资，是学习、读书，通过它总结经验、教训，充实自己的头脑，增长自己的学问，培养自己的眼光。”

一旦离开学校，大部分人就会意识到，仅仅有文凭或好分数是远远不够的。在校园之外的现实世界里，有许多比好分数更为重要的东西，例如“魄力”、“勇气”、“毅力”、“大胆”、“气势”、“精明”、“勇敢”、“坚强”、“才华横溢”等等。所以人要活到老，学到老。

社会是一所大学校，生活是最好的老师。在社会生活中，永远有学不完的知识。对每个人而言，读书是一种生活，学习是一种义务。无论现在我们从事什么，都需要通过不断学习来打好人生的知识基础。如果不继续学习，就无法取得生活和工作需要的知识，无法适应急速变化的时代，只有将学习当作一种终生的事来做，坚持终身学习，才有可能不误青春，不负人生。

作为美国历史最悠久的富豪家庭之一，洛克菲勒家族在美国的政治、经济中都起着举足轻重的作用。在世界上，“洛克菲勒”这四个字就象征着金钱和权力。洛克菲勒财团的创始人——约翰·戴·洛克菲勒成就了一个传奇，从一个小小的经纪人成长为全球石油业的霸主。大多数人都注意到了笼罩在洛克菲勒头上的光环，却只有少数人留意到他成就传奇背后的求知、进取精神。

1839年7月8日，约翰·戴·洛克菲勒出生在纽约州哈得逊河畔的一个小镇上。祖上是法国南部人，为了逃避政治上的迫害，才到美洲这块新

大陆来谋生。

洛克菲勒的父亲是一个非常务实的人，他自信，好冒险，善交际，任性而又以自我为中心。他的教育理念是：“只有劳动，才能给予报酬。”所以家里的每一项劳动，都有一套匹配的价格标准。洛克菲勒的母亲是个一言一行都皈依《圣经》的虔诚的基督教徒，她勤快、节俭、朴实。作为长子，洛克菲勒很早就注意从父亲那里学习讲求实际的经商之道，又从母亲那里学到了精细、节俭、守信用、一丝不苟的处世之道，这对他日后的成功产生了莫大的影响。

从小，洛克菲勒就表现出了非凡的商业才能，从刚刚会写一些字开始，他就有了记账的习惯。他的记账本上，详细地记录着自己在田里干了什么活，以此来向父亲索取报酬。同时，他把赚来的钱都积攒下来，贷给当地的农民，制定一定的利息，从中赚取费用。这一习惯使他比同龄人的算术能力明显高出一筹。

16岁那年，洛克菲勒决定放弃去大学深造的机会，选择到商界谋生。为了寻找工作，他在克利夫兰的大街上跑了几个星期，拿定主意要找一份前程远大的工作。9月26日，他在一家经营谷物的商行当上了会计办事员。从此，这个日子就成了他个人日历中的喜庆纪念日，他把它作为第二个生日来庆祝。就在那儿，洛克菲勒开始了学做生意的生涯，每周工资是4美元。

这个年轻的小伙子工作十分认真刻苦，账簿做得清清楚楚，没有半点差错，甚至比在商行工作了十多年的老手还在行，这让老板大为欢喜。在商行工作的第三年，洛克菲勒无意中听到了英国即将发生饥荒的消息，于是自作主张大量收购食品，为此老板极为不满，但没过多久，英国真的发生了饥荒，公司的货物一时非常畅销，此举使商行获利不少。一时间，洛克菲勒在当地成为人们茶余饭后的谈论焦点。

1858年，洛克菲勒主动辞掉工作，用向父亲借来的1000美元与好友克拉克合伙成立了一家经纪公司，公司的主营业务是把美国西部的谷物肉类出售到欧洲。

洛克菲勒做生意时总是信心十足、雄心勃勃，同时又言而有信，想方

富人的50个理财习惯

第8章

自信、大胆而又富有冒险精神

设法使自己取信于人，所以，公司发展得很快。

这时候报纸上刊登了一则这样的新闻，报道称美国宾夕法尼亚州已经发现了石油，成千上万的人像当初采金热潮一样拥向采油区。在非常短的时间内，宾夕法尼亚州的土地上井架林立，原油产量与日俱增。

洛克菲勒敏锐地意识到里面可能有巨大的商机，但出于对该行业的陌生，他并没有像那些昏了头脑的投资者一样，而是冷静地来到石油产地进行考察，同时请教一些专业人士。在盲目开采的现场，他隐约嗅出了繁荣后面所隐藏的危机。因此，洛克菲勒一再告诫自己，时机尚不成熟，再观望观望。

1861年，美国爆发了历史上著名的南北战争，与愁眉苦脸的其他投资者相比，洛克菲勒像是上满了发条的钟表，开始运作了。他先是迅速办理了大额的贷款，囤积了许多战时必需的货物，而当这一切完成之后，战争正进行得如火如荼。这一次，洛克菲勒狂发了一笔战争财。

当时铁路建设也成了热门的工程，由于它的带动，石油需求量大增，洛克菲勒见时机成熟，于1863年，在克利夫兰开设了自己旗下的第一个炼油厂，把西部的石油运到纽约等东部地区。在石油工业中，勘探石油等工作被称为“上游工业”，精制和销售属“下游工业”。随着下游工业的兴盛，竞争也日益激烈，这种状况更坚定了洛克菲勒大力进军石油业的决心。

洛克菲勒意识到公司间的联合对获利非常有帮助，为了独霸克利夫兰石油业的这块蛋糕，他联合了两位资金雄厚、信誉很好的投资合作者。3年之后，也就是1870年，洛克菲勒创建了标准石油公司。身为公司的创建者和总裁的约翰·洛克菲勒获得了公司最多的股权，当时他年仅30岁。科学的管理、精细的经营、高质量的产品为标准石油公司赢得了声誉，使公司具备了强大的竞争能力。

一天，洛克菲勒如往常一样翻阅书籍，一篇文章深深地吸引了他，里面写道：“小商人时代结束，大企业时代来临。”文中所阐明的观点新颖独到，洛克菲勒觉得这和自己一直倡导的商业思想不谋而合。在对文章予以高度评价后，洛克菲勒赶紧派助手去联系该文章的作者，并许以当时的天价——500美元的月薪聘请文章的作者来做公司的法律顾问。

该文章的作者多德是个年轻的律师，受洛克菲勒聘用后，开始千方百计地

为洛克菲勒的公司寻找法律上的漏洞。一天，他在仔细研读《英国法》中的信托制度时，突然产生出灵感，提出了“托拉斯”这个垄断组织的概念。

所谓“托拉斯”，就是生产同类产品的多家企业，不再各自为政，而以高度联合的形式组成一个综合性的企业集团。这种形式比起最早的垄断组织“卡特尔”，即那种各自独立为政的企业为了掌握市场而在生产和销售方面结成联合战线的方式，其垄断性要强得多。

他将这一想法告诉了洛克菲勒，洛克菲勒对多德所提的新设想从理论上进行了仔细的论证，觉得大为可行。于是，洛克菲勒在 1882 年召开的“标准石油公司”股东大会上，提出组成 9 人的“受托委员会”，由“受托委员会”来掌管所有标准石油公司的股票和附属公司的股票。洛克菲勒的这一提议得到大多数人的赞同，其本人也理所当然地成为该委员会的委员长。随后，该受托委员会发行了 70 万张信托证书，洛克菲勒及其关系亲近的 4 人拥有 46 万多张，占总数的 2/3。就这样，洛克菲勒如愿以偿地创建了一个史无前例的联合企业——托拉斯。在这个垄断组织的结构下，洛克菲勒不断吞并中、小企业，他先后合并了 40 多家厂商，最后垄断了全美国 80% 的炼油工业和 90% 的油管生意。

随着洛克菲勒“石油帝国”实力的迅速扩张，该集团开始将触角延伸到金融、公用事业和一些工业部门。洛克菲勒以庞大的石油帝国和巨大财力为后盾，大大加强了其在美国金融界的地位和影响。

在海外，标准石油公司进一步向西欧和中国扩大海外市场，因为技术上的优势，标准公司很快就赢得了欧洲大部分地区的煤油市场。在中国，标准公司的成绩也同样显赫。它先是给中国送去几百万盏廉价的油灯，以此打开中国市场，使中国人开始购买和使用标准公司的煤油。就这样，标准公司一步一步地把石油市场从美洲到欧洲再扩展到亚洲，进而扩展到全世界。

在占领市场的同时，洛克菲勒所领导的标准石油公司还利用国外廉价的劳动力，“掠夺”国外丰富的石油资源，取得高额垄断利润。亚非拉地区的石油开采成为了洛克菲勒财富的主要来源，1935 年，洛克菲勒公司控制了海内外大约 200 家公司，资产总额达到 66 亿美元，成为全球首屈一指的跨国集团。其个人资产当时也超过了 15 亿美元，成了名噪世界的“石油大王”。



第9章 致富要趁早

你开始得越早，你获得的回报就越多，也就越容易达到你的投资目标。

1. 赚钱要趁早

张爱玲说：“成名要趁早。”赚钱亦然。

随着网络的普及，孩子越来越早熟，随之而来的，是一群意气风发的少年富豪出现在世人面前。他们年轻、敏锐、富有激情，同时他们也缺少阅历、没有韧性。这些新生代的富人很快成为街头巷尾的话题，学者对他们的崛起也开始越来越关注。

2007年，刚过完18岁生日的张伯宏以百万年薪的身价成为了上海一家网游公司的CEO。18岁意味着刚刚成年，很多孩子还在大学，或者在高中求学。张伯宏这个稚气未脱的孩子，在成为CEO之前也仅仅是一个热爱音乐的“文艺少年”。

和众多其他年轻的“80后”的孩子不同，张伯宏一直在为自己成为CEO而努力。张伯宏说，自己从15岁起就参加少年总裁班的培训，一直以创建一家属于自己的公司为目标。最初的设想是创建一家网络音乐公司，继续自己的音乐梦想，但理想与现实发生了偏差，他管理了一家网络游戏公司。

其实，在颠覆传统的互联网信息爆炸时代，未来会涌现出更多少年富豪。

现年15岁的美国黑人姑娘贾斯敏·劳伦斯是世界最大的卖场——沃尔

玛大卖场的化妆品供货商之一。

贾斯敏·劳伦斯从 11 岁时起就开始尝试自己制造全天然的护发产品，因为她认为美发店里的产品会让头发经常断裂分叉。后来，她受母亲的启发，使用诸如荷巴油、甜杏仁油、薰衣草等天然物质在自己的头发上反复做实验，两年后终于研制出一种能使头发更健康的护发油。当年，她向妈妈贷款 2000 美元作为启动投资，开始了创业生涯。

当时，贾斯敏·劳伦斯创办了以“年轻，抓住青春”为口号的“伊登护肤产品公司”，主要业务是开发纯天然的美容产品。如今，她的公司已经颇具规模，公司产品销售范围覆盖了美国十多个州，在市场牢牢地扎稳了脚跟。

30 岁的 Music Match 公司副总裁乔丽·矢田说，不久前，她曾经和一个网站洽谈合作事宜，对方的老总拉菲尔·康居然是个年仅 14 岁的孩子。这让她颇为感慨，她说：“在这个行业，我这样年纪的人竟然经常被看成是祖母级人物，真令我伤感。”

很明显，随着时代的发展，越来越多的人在很年轻的时候就积累起自己的第一桶金，有人就此富甲一方，当然，也有相当多的小富豪后来慢慢平庸下去，但不可否认的是这些小富豪已经很好地跨出了第一步，已经有了很好的基础，至少比那些尚在为生计而奔波的人要强得多。

2. 想趁早赚钱，也要从小事做起

维斯卡亚公司是美国 20 世纪 80 年代最为著名的机械制造公司之一，其产品销往全世界，并代表着当时重型机械制造专业的最高水平。几乎全美的机械制造业的毕业生都梦想到该公司就职，但真正能留在该公司的人简直可以用凤毛麟角来形容。原因很简单，该公司的高技术人才严重过剩，根本不再需要高技术人才。但是令人垂涎的待遇和令人自豪、炫耀的地位仍然诱惑着众多的求职者。

詹姆斯就是众多受诱惑者中的一个，他也是机械制造业的高材生。在该公司每年一度的用人测试会上，詹姆斯和众多求职者的命运一样，被拒绝申请。其实这时的用人测试会只是走走过场，徒有虚名而已。詹姆斯并

富人的50个理财习惯

第9章

致富要趁早

没有死心，他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司，于是他采取了一个特殊的策略。

他先找到该公司的人事部，提出为该公司无偿提供劳动力，请求公司分派给他任何工作，他都不计任何报酬来完成。公司人事部的人起初以为詹姆斯在开玩笑，但看到他一本正经，又考虑到不用任何花费，于是便答应给他个机会，让他去负责打扫车间里的废铁屑。一天又一天，詹姆斯勤勤恳恳地重复着这种简单而劳累的工作。为了糊口，詹姆斯下班后还不得不去酒吧打工。就这样一年过去了，詹姆斯虽然赢得了老板及工人们的好感，但是没有一个人提及过录用他的问题。

然而工夫不负有心人，詹姆斯的等待终于迎来了曙光。有那么一段时间，公司的许多订单纷纷被退回，理由均是产品质量有问题，为此公司将蒙受巨大的损失。公司董事会为了挽救颓势，紧急召开会议商议对策，会议进行到一大半时，仍然找不到问题出在哪里。这时，詹姆斯闯入会议室，提出要直接见总经理。在会上，詹姆斯对这一问题出现的原因作了令人信服的解释，并且就工程技术上的问题提出了自己的看法，随后拿出了自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进，恰到好处地保留了机械本身的优点，同时又克服了现有的弊端。总经理及各董事见到这个编外清洁工如此精明在行，便询问他的背景以及现状。

面对公司的最高决策者，詹姆斯将自己的意图和盘托出，经董事会举手表决，詹姆斯当即被聘为公司负责生产技术问题的副总经理。

原来，詹姆斯在做清扫工时，利用清扫工能够到处走动的特点，细心观察过公司各部门的生产情况，并一一作了详细记录，发现了所存在的技术问题并想出了解决的办法。为此，他花了近一年的时间搞设计，并做了大量的数据统计，为最后一展身手奠定了基础。

3. 从早年起步

彼得·林奇、沃伦·巴菲特和约翰·洛克菲勒是享誉全球的富豪，三位大师都是在很小时就与投资理财结下了不解之缘。

彼得·林奇生于1944年，其童年是非常不幸的。10岁那年，彼得·

林奇的父亲就因为患上肠癌而去世。这一突然的家庭变故使小彼得·林奇不得不过早地承担起家庭的一份责任。于是，11岁那年，彼得·林奇找了一份在高尔夫球场为人捡球的工作，直白点说就是现在所谓的“球童”。在高尔夫球场，彼得·林奇非常着迷聆听那些阔佬们的高谈阔论，从他们那里，彼得·林奇获得了关于股票的相关知识，这使他大开眼界，也促使他萌生了日后选择以股票投资人作为自己的职业的想法。

正是这段球童经历使得彼得·林奇逐渐改变了买股票赔钱的传统看法，增强了投资意识，以致于后来彼得·林奇不止一次在公开场合说：“如果你想接受有关股票问题的教育，那么我建议你去高尔夫球场，因为那是可以让你很快通晓有关股票市场交易知识的场所，也是除了交易所以外的最佳场所。”

依靠当球童挣来的钱和学校奖学金，彼得·林奇读完了中学，并考上了波士顿学院。1963年，19岁的彼得·林奇用做球童挣来的钱购买了平生第一笔股票——飞虎航空公司的股票，两年以后，这只股票的价格上涨了五倍。这第一笔股票生意的成功，坚定了他的信心，使他走上了职业投资家的道路。

与彼得·林奇相比，沃伦·巴菲特的童年要幸运的多，他出生在美国奥玛哈市的一个中等收入的家庭。从幼年开始，巴菲特就对父亲所从事的证券经纪工作充满了好奇，很早就显示出在数字与投资方面的天赋。11岁那年，他撙掇自己的姐姐，一起用平时积蓄的零花钱购买了平生第一只股票。正是因为他在投资方面的天赋，引导他步入了投资王国，成为富可敌国的人。巴菲特以100美元起家，2006年其个人资产高达520亿美元，成为少有的仅靠投资获取财富的大富豪，被誉为“股神”。

从早年起步的超级大富豪很多，“标准石油王国”的缔造者约翰·洛克菲勒也是其中的一个。

洛克菲勒的童年时光是在纽约一个叫摩拉维亚的小镇上度过的。每当黑夜降临时，小约翰一家常常点着蜡烛，相对而坐，一边煮着咖啡，一边天南地北地聊着，话题总是少不了怎样做生意赚钱。约翰·洛克菲勒从小就受着这样的熏陶，满脑子装满了父亲传授给他的生意经。

富人的50个理财习惯

第9章

致富要趁早

7岁那年的一天，约翰在树林中玩耍时，偶然发现了一个火鸡窝，母火鸡正在孵蛋。于是他眼珠一转，计上心来。他想感恩节快到了，而火鸡是大家必不可少的食物，如果他把小火鸡养大后再卖出去，一定能赚到不少钱。于是，洛克菲勒此后每天都悄悄地来到树林中，耐心地等待大火鸡孵出小火鸡。几天后，小火鸡终于孵出来了，洛克菲勒趁母火鸡离开窝巢的间隙，飞快地抱走小火鸡，把它们抱回来养在自己的房间里，细心照顾。到了感恩节，小火鸡长大了，他就把它们卖给附近的农庄。于是，洛克菲勒的存钱罐里，多了不少钞票。不仅如此，洛克菲勒还想出一个让钱生更多钱的妙计。他把自己的大部分钱放给耕作的佃农们，等他们收获之后就可以连本带利地收回。一个年仅7岁的孩子竟能想出卖火鸡赚大钱，又想出依靠放贷赚钱的主意，不能不令人惊叹。

洛克菲勒一家在摩拉维亚安定以后，父亲决定雇用长工耕作土地，自己改行去做木材生意。在做木材生意的同时，父亲不时地向洛克菲勒传授这方面的经验，使得年幼的洛克菲勒在经商方面初露锋芒。

在和父亲的一次谈话中，父亲问洛克菲勒：“你的存钱罐，大概存了不少钱吧？”

“我贷了50元给附近的农民。”洛克菲勒满脸得意地说道。

“是吗？50元？”父亲很是惊讶。因为那个时代，50美元对一个大人来说也不是一个小数目。

“利息是7.5%，到了明年就能拿到3.75元的利息。另外我在你的马铃薯地里帮你干活，工资每小时0.37元，明天我把记账本拿给你看……”洛克菲勒滔滔不绝地说着，还一边掰着手指比划着，全然不顾父亲的惊讶表情。

父亲望着刚刚12岁就懂得贷款赚钱的儿子，喜爱之情溢于言表，儿子的精明不在自己之下，将来一定会大有出息的。

后来果然不出父亲所料，约翰·洛克菲勒成了洛克菲勒家族中最有影响的成员。



第 10 章

理性消费——永远不要浪费

我们倡导的理性消费是在不损害生活品质的前提下提出的。在这个前提下，关于什么样的消费叫浪费，什么样的消费是理性消费，美国经济学家凡勃伦在 1899 年出版的著作《有闲阶级论》中曾指出，判断消费是否属于浪费，“关键问题是在于它是否直接有助于整个人类生活水平的提高，是否在非个人性质的意义下，有助于生活过程的推进。”

理性消费是透过现象发现本质的消费过程，就是了解产品，了解市场，运用性能价格比的对比方法进行选择的过程。

那么，怎样才算理性消费？理性消费的标准是什么？曾经用 3000 美元环游世界的朱兆瑞认为性价比应该是理性消费最重要的衡量指标。如果单纯为了省钱，而不追求最佳性价比的话，环游世界根本用不了 3000 美元，1000 美元就足够了，但这不是他的选择。为了不花一分钱而睡在大马路上，那只能叫自虐；花 10 美元能住进五星级酒店，这可以算是新节俭的生活了。新节俭主义从来不是拒绝消费，而是拒绝浪费；不是要勒紧裤腰带大省特省，而是用头脑选择更好的消费方式。至于怎样才能达到最好的性价比，就要求其具有相当的运用金钱和配置资源的能力了。

理性消费的前提是不伤害生活品质。如今的城市生活中，像朱兆瑞一样追求理性的消费方式，已经逐渐成为现代年轻人的一种习惯。

王先生是一所重点大学的硕士毕业生，在通信行业工作，收入颇丰，但他的穿着打扮看上去还像个大学生。王先生现在穿的一条裤子还是高中

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第10章

理性消费——永远不要浪费

时候的，衬衣也是刚考上大学时妈妈给买的。只有衣服到穿破了，或是瘦了，穿不上了他才会扔掉。“反正我是干技术的，整天在试验室里呆着，有时候还要去工厂，穿那么好给谁看呀？”

王先生的手机是5年前刚工作时买的，到现在外壳已磨损得看不到原来的面目，当时经典的蓝屏也因为磨损，看起来有些模糊了。同事们早就拿上了彩屏、带摄像头的手机，他却从来不为之所动。有朋友问他：“你用这样的手机，不怕丢了身份？”他回答说：“手机能打电话就行了，这不丢身份，叫酷。”

如果需要买什么东西，比如手机、数码相机，他当然也会首选技术领先的，但买了之后他会一直用到坏了为止，而不再追求此后市面上又推出什么新款式。出门坐车，他的首选也是公交和地铁。

但对待朋友，王先生从不小气。请客吃饭是常有的事。别人向他借钱，他也慷慨解囊。

这样的城市新节俭主义倡导者还有很多。

石小姐上班已经有四五年了，随着钱越挣越多，她的消费方式也发生了变化。曾一度爱赶时尚潮流的她，现在消费越来越理性，不仅不再追时髦、比阔绰、盲从流行，而且开始学会勤俭持家。比如把洗衣洗菜水攒起来冲厕所，省钱是一方面，关键是节省了紧缺的水资源。

出行方面，考虑北京交通的复杂状况，石小姐毅然选择坐公交车或打车的出行方式。从家到单位七公里，有一趟直达的空调公交车，因为工作上不用朝九晚五地赶时间，现在她一直坐公交上班，晚上玩得晚了就打车回家。每年节省下来的钱她都用在假期时和父母一块出游上。

现在人们都讲究生活品位，但石小姐更追求回归自然的生活方式。闲下来的时候石小姐徒步逛逛后海，累了找个石凳坐坐。有时还会去爬香山喂松鼠，给可爱的松鼠买上两块钱的花生，这样体会一下人与自然融合的惬意，比花五六千块钱办一张健身卡，跑到室内呼吸别人的废气舒服得多。她越来越相信一个理念：幸福不与花钱多少成正比，最关键是要花在刀刃上。

从上面的例子可以看出，寻求理性消费的方式，已经成为如今都市人群的一种新的生活状态。

朱兆瑞说，中国人的财商培养其实还远远不够，常常出现两个极端：要么过度节俭，以丧失良好的生活品质为代价；要么过度挥霍，白白浪费掉许多有效的资源。其实，理性消费的观念，不单单只适用于消费领域。新节俭主义不仅仅是一种生活方式，更是一种生活态度。一个趋于理性的社会，才是一个和谐的社会。

理财专家认为，倡导理性消费的方法很简单，只要能够满足以下三个条件，就可以从铺张浪费的习惯中解脱出来：

第一，钱一定要花在刀刃上。现在人们生活在一个物欲横流的社会，往往很多消费行为都是一时冲动所致，甚至很多是不必要的消费。因此一定要树立正确的消费观念，尽量避免去买一些奢侈而非必需的物品，从而减少不必要的财务支出。

第二，学会记账和编制预算。这是控制财产的有效方法，可以将你一段时期的资金总量记录下来，然后进行合理分配，这样可以避免很多不必要的支出，从而达到消费理性化的目的。

第三，遵循一定的消费原则。理性消费不是一味地采取节俭的方式，在必需品的消费上，可以采取适当的方法。理性消费应当以良好的生活品质为前提。

1. 做理性的消费者是满足消费者本身消费的需要

一般情况下，消费者满足消费的需要，通常都是在自己的经济条件能够承受的范围内，按照实际需要来进行消费。一般除了对数额巨大的消费如住房等贵重消费品的购买较为慎重外，通常情况下消费是在具体的消费环境下进行的，往往会受当时消费环境的影响，从而可能会出现非理性消费的情况，最为典型的就是在从众心理甚至盲目攀比心理的驱使下进行的消费。当然，有时数额巨大的消费也会受消费环境的影响而发生非理智消费的情况。

一个理性的消费者应当了解自身的消费需要，以及自己经济条件能够承受何种消费。即使在出现非预期的消费时，也会在消费上抑止某方面的消费而强化另一方面的消费，从而做出适当的消费选择。

2. 做理性的消费者是社会生产可持续发展的需要

理性的消费者是社会生产可持续发展必不可少的条件。

消费与生产是相辅相成，相互影响，相互促进的两个方面，两者相互依存，缺一不可。消费以生产为基础并且对生产进行引导和促进；生产可以满足消费的需要，同样也可以引导和促进消费。当然，理性的消费与理性的生产也是相互影响，相辅相成，相互促进的关系，对社会生产的可持续发展具有重要意义。

但是，理性消费者的理性消费并不意味着排斥高档消费品、奢侈品的消费，消费者在其经济条件能够承受的范围内，并非为了夸富、炫富的高档消费品或奢侈品的消费，甚至低收入消费者在其经济条件能够承受的范围内偶尔进行的高档消费品或奢侈品的消费，同样有其合理性。这对增强对生活的信心，对自己的劳动技能、能力和竞争力的提高，都有其积极的一面。所以，理性地消费高档消费品和奢侈品，同样可以真实地反映社会多方面的需求，促进社会生产的可持续发展。高档消费品和奢侈品的消费，有其时间上的相对性，随着社会经济的发展，过去的高档消费品和奢侈品的消费，会逐渐变成后来的一般消费品消费。

3. 做理性消费者是自然资源可持续利用的需要

一个理性的消费者是一个能够正确对待人类与大自然的关系的消费者。人们应当吸取工业发达国家曾经经过的“高生产、高消费、高污染”的教训，提倡勤俭节约的文明生活，反对铺张浪费、“竭泽而渔”式消耗自然资源的消费；倡导绿色消费和循环消费，反对破坏自然环境、自然生态平衡的消费。

4. 做理性消费者是构建和谐社会的需要

一个理性的消费者应当深知自己与经营者的关系。在现代市场经济条件下，随着规模经济的发展、日新月异的新技术在生产经营领域的运用、经营者的营销手段日益多样化和复杂化，一般消费者无论在经济实力上，

还是在有关商品和服务的科技知识的掌握上，或者获得相关商品和服务的生产经营信息上，都处于劣势地位或者说弱势地位。这种形势就更需要消费者的理性，充分了解自己的权利并知道如何维护自己的权利，做一个合格的消费者。如果大家都做合格的消费者，必然会给经营者形成巨大的压力，促使经营者搞好经营管理，在经营管理上狠下功夫，在正当的市场竞争上狠下功夫，努力节约物化劳动和活劳动的消耗，降低成本、费用、价格，提高商品的质量和技术含量，增加商品的花色品种，对商品或服务作出正确的说明和提示、警示，搞好售后服务。这对于我国市场经济的发展具有十分重要的意义，对于提高我国商品和服务在国际市场上的竞争力同样具有不可低估的积极意义。做为理性的消费者，当然应知道消费者的权利和正当行使权利的途径，这样才不会出现滥用权利或者以不正当的手段来行使权利的情况。当然，这并不是目前矛盾的主要方面，仅是个别消费者所为，但这样的消费者同样是不合格的消费者，而且是有严重品质缺陷的消费者。从生活消费关系角度而言，必须强化对消费者的保护，从而实现消费者与经营者关系的和谐。另一方面，如前所述，以理性的消费者约束经营者，对于增强经营者的理性，以实现消费者与经营者关系的和谐，同样具有积极意义。

综上所述，做一个理性的消费者，不仅对消费者自身有益，而且对国家民族有着极为深远的意义。因此，倡导理性消费，不仅是对个人消费理念的更新，更是促进社会发展的重要举措。

人
要比
跑
得
快



第 11 章 失败也是财富

人生的道路是不平坦的，人人都会遇到这样那样的阻碍或者坎坷。古人云：“失之东隅，收之桑榆。”所以说失败也是一种财富，面对失败，人们需要的是沉着冷静、理性对待，以失败为镜子找出失败的原因，然后跨过去，便会成功。

20 世纪 90 年代初，与联想同处于电脑行业的巨人集团，曾经以其汉卡产品占领全国市场，以至成为当时中国电脑行业的“领头羊”，并成为当时成功民营企业的代表。其总裁史玉柱曾被评为“中国十大改革风云人物”。但是，在其后的短短几年里，巨人集团土崩瓦解了。本章就从史玉柱和他的“巨人”说起。

1989 年 7 月，一位名叫史玉柱的安徽青年，孤独地站在深圳宽敞的大街上。那时的史玉柱，刚刚从安徽老家辞职来深圳闯荡，他的行囊中，只有东挪西借的 4000 元现金以及他耗费 9 个月的心血研制出的一套桌面排版印刷系统软件“M—6401”。史玉柱，一副南方书生的模样，长得瘦高而文弱，但眉宇中却透露出一股特殊的气质，浑身散发出一种超出常人的气息。在初到深圳的那几天，他做出了一生中的第一个重大决定。他给《计算机世界》打电话，提出要登一个 8400 元的广告，广告语是“M—6401：历史性的突破”，而他的唯一的要求是先发广告后付钱。

13 天后，他的银行账号里收到了三笔总共 15820 元的汇款。两个月后，他赚进了 10 万元，这是他经商生涯中的“第一桶金”。他把这笔钱一股脑地投进了广告，开始了豪赌式的人生。4 个月后，他成了一个年轻的

百万富翁。

1990年1月，史玉柱一头扎进深圳大学的学生公寓里，除了每星期下一次楼买方便面外，他在计算机前呆了整整150个日日夜夜。这次他拿出来的是M—6402文字处理软件系列产品。此时他决定不再把这一产品转让出去，打算自己开一家公司。他从深圳来到珠海，给自己的新技术公司起了一个很响亮的名字——“巨人”，并从此开启了一个新的事业起点，同时他暗暗下定决心，要将“巨人”打造成为中国的IBM。

就在“巨人”诞生不久，他的豪赌天性再次让他做出了一个让所有部下都反对的决定：全国各地的电脑销售商只要订购10块“巨人”汉卡，就可以免费来“巨人”公司的所在地——珠海参加“巨人”公司组织的销售会。一时间200多位经销商从全国各地齐聚珠海，史玉柱以数十万元的代价，编织起了一张当时中国电脑行业最大的连锁销售网络。第二年，“巨人”的汉卡销量突飞猛进，一跃成为全国同类产品之首，公司获纯利1000多万元，史玉柱的自信心大增。

从1992年开始，“巨人”已赫然成为中国电脑行业的“领头羊”，史玉柱也被评为“中国十大改革风云人物”、“广东省十大优秀科技企业家”。

1992年，在事业之巅的史玉柱已经被胜利的喜悦冲昏了头脑。当时“巨人”的资产规模已经超过1亿元，流动资金也有数百万元，此时史玉柱决定建造自己的大楼——“巨人大厦”。最初的计划是盖38层，大部分自用，并没有搞房地产的设想。但“计划不如变化”，后来，计划一变再变，巨人大厦的设计从38层升到了54层，后来又定为70层。建造成本的预算也越来越高，但此刻的史玉柱并没有预料到建造这样一座大厦所暗藏的危机。

巨人大厦尚未开始兴建，巨人集团就开始在香港市场上出售楼花，成为当时少有的几个在香港出售楼花的大陆楼盘。挟着巨人集团的赫赫名声及强有力的推销攻势，巨人大厦的楼花在香港地区卖得十分火爆，1平方米居然卖了1万多港币，这在当时无疑是个“天价”，加上在内地的销售金额，史玉柱一下子圈进了1.2亿元。

1993年，在楼花销售中大尝甜头的史玉柱发现，做电脑实在太辛苦

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

了。迅猛成长中的国内市场有太多的暴利行业在诱惑着他。很快，具有商人特质的他敏锐地感觉到保健品行业前途远大。

从此，史玉柱走上了一条多线开战、俱荣俱损的大冒进的保健品之路。他亲自挂帅，成立了“三大战役”总指挥部，下设华东、华中、华南、华北、东北、西南、西北和海外八大方面军，其中30多家独立分公司改称为军、师，各级总经理都改为“方面军司令员”或“军长”、“师长”。

史玉柱希望通过这样的“军事化”运作，在保健品市场上大展宏图。1995年5月18日，史玉柱下达“总攻令”。“巨人”以轰炸的方式，一次性推出电脑、保健品、药品三大系列30多个新品的广告，减肥、健脑、强肾、醒目、开胃，几乎涵盖了所有的保健领域。这可能是中国企业史上广告密集度最高的一次产品推广活动。

一时间，暴风骤雨般的广告和新闻炸弹疯狂地倾泻而下，数千名年轻而狂热的营销人员分赴全国各地，“巨人”的系列保健品在最短的时间内出现在全国50万家商场的柜台上。不到半年，巨人集团的子公司从38家扩张到了创记录的228家，人员从不到200陡增至2000余人。这一巅峰时期，单是为巨人集团加工、配套的工厂就达到了150家。

然而令史玉柱始料不及的是，此时国内保健品市场出现了饱和的态势，而他梦想中的“巨人大厦”却像一只永远吃不饱的“怪兽”，每天都要吞噬大笔的资金，多线作战的恶果终于显露了出来。在迫不得已的情况下，史玉柱只好不断地抽调保健品公司的流动资金填补到巨人大厦的建设中，最终造成了各个战场捉襟见肘，顾此失彼。

让史玉柱更头痛的事出现了，从1996年10月开始，巨人集团的总部越来越热闹，一些买了巨人大厦楼花的债权人开始依照当初的合同来向巨人集团要房子。可是他们看到的却是一片刚刚露出地表的工程，越来越多的迹象表明，巨人集团可能已经失去了继续建设大厦的能力。消息一传十、十传百，像瘟疫一样地迅速传遍了珠海市的每一个角落。那些用辛辛苦苦赚来的血汗钱买了大厦楼花、梦想着赚上一票的中小债主再也按捺不住了，一拨一拨地拥进了巨人集团总部。

1997年1月12日，数十位债权人和一群闻讯赶来的媒体记者来到巨

第11章

失败也是财富

人集团总部，“巨人”在公众和媒体心目中的形象轰然倒塌。其实，巨人集团当时所面临的危机并没有达到不可挽回的地步。

尽管巨人公司在各条战线上的形势不妙，可是在市场上并没有完全丧失品牌信誉。实际上，巨人大厦已经完成地下工程，只需1000万元资金就可正常运转起来。按当时的房地产建筑进度，五天可以盖起一层，只要一层一层往上盖，兵临城下的债权人自然会安心不少，诸多突发的矛盾也可以化解。然而此时史玉柱已经拿不出那么多钱了。

在财务危机被曝光的三个月后，史玉柱向媒体提出了一个“巨人重组计划”，内容涵盖两个部分，一是以8000万元的价格出让巨人大厦80%的股权，二是合作组建脑黄金、巨不肥等产品的营销公司，重新启动市场。可是谈了十多家，最终一无所成。在这一过程中，红极一时的“巨人军团”最终分崩瓦解。

俗话说：“成也萧何，败也萧何”，从巨人集团的迅速崛起到其如流星般滑过天空的陨落，无不与其创始人史玉柱有着密切的关系。史玉柱曾经成功地将知识转化成了商品，又变成了资本，但他始终没有把巨人集团变成一个现代企业。这其中一个非常重要的原因就是，巨人集团从成立之日起就没有一个很好的决策机制，所有的重大决策都仅仅由史玉柱一个人来决定。

当史玉柱的产业越做越大时，他自己也感到驾驭庞大集团非常吃力。1994年初，史玉柱曾宣布从管理第一线上退下来，请北大方正集团总裁楼滨龙出任巨人集团总裁，公司实行总裁负责制。但实际上他的“巨人”王国决策体系并没有从根本上得到改变，很多重大问题最终还是由他一个人决策。史玉柱后来反思道：“‘巨人’没有及早进行股份化，直接的损失是使得最优秀的人才流失。更严重的后果是，在决策时没人能制约我，以致形成家长制的绝对权威，导致了一系列重大决策失误。”虽然巨人集团也有董事会，但却形同虚设。史玉柱手下的几位副总都没有股份，在集团讨论重大决策时，他们很少坚持自己的意见，他们也无权干预史玉柱的错误决策。因此，在巨人集团的高层没有形成一种权力制约，实行的是“一个人说了算的机制”。这种决策机制使巨人集团做出了一系列错误的战略决

富人的50个理财习惯

策，最终引起了一系列的连锁反应而使“巨人”轰然倒塌。

这一次的失败是惨痛的，也让史玉柱不得不反思自己的教训。

当人们以为史玉柱就此从商界消失时，一度销声匿迹的他在2001年又“重出江湖”。他先是神秘回购已“烂尾”三年之久的巨人大厦，接着公开亮相表示将向投资者“还债”，从而成为媒体追逐的焦点，随后铺天盖地的脑白金的广告，正式标志着史玉柱第二次“巨人创业”的开始。

为防止自己犯错，史玉柱这一次果断地在公司内部引入了决策委员会，几年之中先后与新浪、手机、汽车项目擦肩而过，虽未能在新浪上大赚一笔，但也避免了在手机和汽车两个项目上背上包袱。在“摔过跤”的史玉柱看来，做企业最大的考验不在于能不能发现机遇，而是能不能抵制诱惑，能不能管理好一个团队。当初巨人的惨败以及多位国内民营企业家的浮沉也让史玉柱彻底地明白：成非常之功必有非常之举，行非常之举必有非常之累。

经历一场大败之后，短短的4年时间便重新崛起，而且还以一种非常古典的方式兑现诺言，将欠款还清，在同辈企业家中，史玉柱是绝无仅有的。此外，复出后的他还在网络游戏这个新兴的产业中大有斩获。

不可否认，史玉柱通过从失败中总结经验，把失败看成是一种财富，勇敢面对失败，理性对待失败，并以失败为镜子找出失败的原因，最终跨越了失败，重获成功。

第11章

失败也是财富



第 12 章

负债也是一种资产

只要你能活用负债，就能发挥其良好的“杠杆效应”。所谓的“杠杆效应”，就是将借来的钱作为杠杆，增加自有资本的利润。这样的负债就是一种资产。

1. 只想还债的人成不了富人

世上有两种人：一种是让钱灵活“滚动”起来的人，另一种是被前一种人在无形中把钱“滚走”的人。

马先生今年 38 岁，是北京某外资银行的一名高级管理人员。他曾经在上海分公司工作过几年，除了这段时间，他一直跟父母住在一起。马先生年薪过百万，只要他愿意，随时都可以买个公寓搬出来，构建自己的小家庭。不过，马先生认为，随着父母年纪的增大，照顾父母是自己义不容辞的责任。结婚之后，马先生一如既往地与父母生活在一起。不过，随着自己的孩子渐渐长大，出于对孩子未来的考虑，马先生决定购买一套公寓。多年来将儿子的孝心看在眼里的父亲愿意为儿子的公寓支付一定的“后援金”，但马先生拒绝了，他选择了从银行贷款。

年薪过百万的他不接受父亲的经济援助，而要选择从银行贷款购房，确实让人有些费解。对此，马先生说：“理由有二，首先，是税率问题；其次，负债也是一种资产。”

在借银行的钱买房这件事上，马先生有着充分的理由和依据。

马先生认为，只要你能活用负债，也能发挥其良好的“杠杆效应”。也就是说，只要“引子”用得好，负债也能成为一种“资产”。所谓的

富人的50个理财习惯

“杠杆效应”，就是将从他人借来的钱作为杠杆，增加自有资本的利润。

举例来说，用自己的100万元赚到了20万元，那么，自有资本的回报率是20%，但是，倘若用自己的50万元和借来的50万元投资赚了20万元，那么自有资本的获利率就达到了40%，无形中自己的资产就实现了增值。

为了便于说明，马先生还举例说，假设甲与乙的年薪相同，都是60万元，而且两人的存款也相同，都是120万元。两人同时从银行贷款200万元买了一套价值250万元的商品房，首付同为20%，两人从存款中拿出50万付了首付。随着通货膨胀的出现，甲看到银行的利息越来越高，只想尽快还掉压在身上的200万元贷款，于是将储蓄款余下的70万元全部拿了出来，剩下的130万元贷款打算3~4年内全部还清。除此之外，甲还尽可能地省吃俭用，每月的日常消费由原先的1万元降为5000元。

相反，乙没有动用余下的存款，在还款期限上，乙选择了30年还清200万元的房贷，虽然30年偿还贷款的年利率比15年略高一些，但平均分配到每个月，需偿还的贷款反而比甲略微少一些。不但如此，乙还把余下的70万存款用于购买收益稳定的基金，平均年获利10%。此外，同甲一样，乙也省吃俭用，每月省出5000元。

现在假使2年之后，甲和乙同时失业，甲由于这些年将所有钱（包括120万元的存款）都用来偿还贷款，手头上早已没有多余的钱了，甚至到了连生活费都有些困难的地步。虽然只剩下不多的房贷未还，但交易银行会以甲没有工作为由，拒绝为甲继续贷款。这时，甲如果没找到合适的工作，又没有亲朋好友的帮助的话，那么偿还余款的可能性几乎为零，最后辛苦供了2年的房子就要被拿去拍卖。

相比之下，乙每月都省出5000元，2年下来，存折上有了12万多的存款，再加上原来的70万元，每年收益10%，两年下来，存款加基金收益在100万左右。虽然不幸失业，但每月偿还房贷还是没有问题的，而且即使短期内不能实现再就业，这些钱也足够他支撑几年的房贷款和生活费。

甲原本只想尽早脱去一身的债务，尽快将房产完全归于自己的名下，

第12章

负债也是一种资产

并为此付出了全部努力，最后却落得无力偿还贷款、房屋将被银行拍卖的下场。某种意义上，甲对财富并没有野心，只是不想债务缠身，想活得轻松自在，这种人很难成为一个真正的富人；而乙虽然也不想欠债，但他更精于活用债务，智慧地管理债务。所以，乙很有可能在不久的将来成为一个有钱人。

“无条件地尽可能提前还贷或还债”就像“无条件地成为富人”的主张一样空虚，一定要记住，仅还债，你是成不了富豪的。因为钱最大的特性是流通性，让钱活跃地流通起来，才可以创造出新的附加价值，才能成就财富。将债还得干干净净的，只不过是一种妨碍性行为，妨碍钱为你赚钱。

积极地活用债务，巧用他人的钱去投资，并取得较高的收益，这是成为富人的重要一步。可以这样说，债务实际上就是另一种意义上的本钱。只要活用负债，债务就会成为提升收益的杠杆。债务就不再是令人畏惧的魔鬼，而是你管理的对象。用自己的钱进行投资时，要把握好机会，用借来的债投资时，要管理好风险。不知道管理风险、一味回避风险的人是不会赚到钱的。同样，轻视、嘲笑负债的人、自认为无债一身轻的人也不会成为富人。

2. 巧用债务创造更多的收益

世界最大的零售卖场沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿在讲述自己的成功秘诀时曾说过：“沃尔玛之所以能够迅速发展，得益于各个卖场的销售业绩良好。除此之外，活用银行贷款和就近招商也是沃尔玛成功的重要原因。”

山姆·沃尔顿年轻的时候，在向银行贷款时的原则是能贷多少就贷多少。因此，随着沃尔玛的规模越来越大，沃尔玛公司所欠的债务也像滚雪球一样越滚越多，最困难的时候甚至到了从一个银行贷款，来还前一个银行债务的地步。当然，山姆·沃尔顿极具魄力和管理才能，他知道如何将债务高效地运转起来，并最终使自己的卖场登上全球第一大卖场的位置。

“有债即还，绝不欠债”，这种观点经过1997年亚洲金融危机的洗礼之

富人的50个理财习惯

后，更深入人心。当时银行利息高得令人咋舌，有富余钱的人纷纷将钱存入银行，欠债的尽一切可能提前还债。在那个时代里，人们对债务的认识已经超越了“借债很危险”的程度，而是坚信“债就是恶魔”。不过，世界总是以日新月异的速度向前发展，特别是进入21世纪之后，调整改革中的中国经济显示出稳定、有力而健康的增长势头。因此，投资战略也要与时俱进、有弹性地予以修订才行。当今时代依然沿用传统保守的投资方式，可能有点不合时宜了。

现在很多新锐富豪起初都是凭借不多的本钱成就了今天的辉煌，我们应该明白那微不足道的本钱并不是使他们成为富人的一等功臣，真正的一等功臣是依靠银行贷款，或者借用他人的钱，高效地管理自己能够承受的风险，积极通过投资跻身于富豪之列的。

5年前，30岁出头的黄先生用全部积蓄400万元购置了北京城郊的某处房产，之后以其房产为抵押，从北京某银行和香港一家银行贷款，然后再用贷款再次购入其他房产，如此循环，仅仅5年后，黄先生的收益额已超1亿元。

生活中，这类“借债致富”的人不计其数，为何自己有钱还要去借钱呢？因为借钱投资的回报收益比利息要多得多。举一个简单的例子，用借来的100万元投资赚了24万元，除去利息7万元，还能净赚17万元，就是这个道理。

3. 借债一定就是为了投资

1939年，希特勒入侵波兰时，美国经济处在一个比较萧条的时期。当时，在纽约证券交易所上市的股票中，1股连1美元都不到的股票不计其数。一位26岁的青年约翰·邓普顿向公司老板借了1万美元，将每个上市公司的股票都买了100股。

据这个小伙子的判断，美国迟早会参战，战时各种物品的需求量将会猛增，连二流或三流的企业都能获得较大的收益，因此，他下决心哪怕是借钱也要投资。时间验证了他这一投资战略的正确性，借来的1万美元为他挣下了一辈子都花不完的钱。这里值得人们借鉴的就是他的“借钱投资

第12章

负债也是一种资产

哲学”。

现实中，许多人借钱只是为了买一辆高档小轿车、买一套名牌服饰，以便炫耀自己，还有人即便借钱也要到国外去旅游一趟；但富人却只为了投资而借钱。在以消费为目的的贷款中，比如买车、旅行等，这些消费是不会为你带来任何的收益的，如轿车的价值会随着时间的推移而降低，上午买到手的轿车下午就降价的可能性是存在的；休闲度假中使用的钱随着消费的进行，其价值也会消失，最终剩下的除了债还是债。但是为了投资而借钱却不同，因为借钱投资除了还利息之外，还能额外获利，这就是富豪榜不断涌现新面孔的原因之一。富人借债不是为了消费，而是为了投资，欠的贷款虽然越来越多，但获利也越来越大。

2005年，《华尔街日报》亚洲版曾对美国部分富豪的银行账户进行了一番详尽的分析，并公布了分析结果。报道显示，美国接受分析的这些富豪都是出了名的“负翁”，不过其共同点是他们欠的都不是消费债，而是投资债。在超低利率持续的时代里，这些巨富们从银行借出巨额贷款，充当自己的事业资金，并将它投资到前景良好的房地产、股票和海外市场中。据相关统计，1995年，美国富豪排行榜前10位富豪的负债额高达2530亿美元，2001年更是增长到3460亿美元，并有持续增长的势头。

人们看问题的观点不同，得出的结论也不一样。普通人担心自己会成为“高利贷”的奴隶，因此当下“房奴”、“车奴”等词不断冲击着人们的耳朵。普通人对借债多是敬而远之，然而富人则能够活用债务，使自己的投资收益更上一层楼。

当然，在活用债务的时候也须注意以下几点：

1. 确信自己能从投资中获得收益时才能借债

“你可以借来钱，但你永远也借不来大脑。靠活用投资知识和信息来赚钱的智慧，是从任何地方都借不到的。”这句话强调了会借钱不是一种成功，不断积累自己独具一格的投资“秘籍”才是正道。

2. 不借短期债，要借就借偿还期长的债

短期债务只会让投资风险增大，因为投资回报与“时间”是直接挂钩

富人的50个理财习惯

的。一代股神沃伦·巴菲特曾这样说过：“借钱去炒股，这是聪明人自取灭亡的最佳途径。”这说明，当你希望能活用贷款投资时，其“贷款”必须具备能长期低利使用的特征。

3. 在自己能力能承担的范围内贷款

这句话强调的是你要有支付利息的能力。因为，不管自身条件如何，完全指望“借鸡生蛋”是非常危险、非常不明智的。约翰·邓普顿说：“生产性的贷款是必要的，然而无止境地贷款也不是一种高明的做法。”

如果想挣大钱，首先要转换思维，改变对“负债”的片面认识。另外，高超的判断能力和预测能力及自信心也是必不可少的。

第12章

负债也是一种资产



第 13 章

创造机会与尽可能多的人交朋友

不是每个富人都八面玲珑、能说会道，但富人大多擅长与他人交流，他们会有意识地培养自己的交际能力，尽可能地多交朋友。因为他们知道朋友也是一种资源，虽然拥有资源不一定成功，但缺乏资源肯定难以成功。

1. 积极创造多交朋友的机会

要建立一个好人缘，织起一张良性的人际关系网，你必须积极主动。光有想多交朋友的想法是远远不够的，必须将其化为实际行动。

在这个世界上，各行各业都有许多出类拔萃的人物，他们的影响是非同小可的，必须利用与他们接触的机会，与他们建立良好的关系，这对你成为富人很有帮助。你只有积极地一步一步地去做，才能创造获得友谊的机会。

其实，不论是在什么场合，你都会有许多接触他人的机会。但是，如果你想更进一步接近他们，让他们成为你人际关系网中的一员，仍须付出更多努力。假如你到一个新的环境，如机关、企业、学校等，在人们彼此都十分陌生的时候，则更要主动“出击”，以真诚友好的方式把自己推销给别人。

想多结交一些朋友，有时还需要主动地去了解一些对方的兴趣爱好等。你可以通过多种途径去获取他们的相关信息，比如你可以通过他的朋友、家人来了解他为人处世的原则，也可以通过他的一些个人材料了解他。

俗话说，“独木难支大厦”，往往朋友在关键的时候帮你一把，就会促成你事业的成功。所以，要时刻注意多交朋友，时刻留意能结交朋友的好机会，对此你必须要有准备。



富人的50个理财习惯

比如有朋友请你去参加一个朋友聚会、舞会或者其他活动，你最好不要因一时事忙，而懒得动身。因为这些场合是为你提供结交新朋友的好机会。又如新同事约你出去逛商店或者看场电影，你最好也不要随便拒绝，这同样是一个发展关系的好机会，也许一个会对你有帮助的朋友就在这样一次聚会中出现了。

人与人之间接触越多，彼此间距离就可能越近，这跟我们平时看一个东西一样，看的次数越多，越容易产生好感。不断冲击我们听觉、视觉的广告，久而久之也会在我们头脑中留下印象。所以交际中一条重要规则就是：找机会多和别人接触。

与尽可能多的人交朋友，除了要创造机会外，还需要懂得交朋友的一些原则和技巧。因为，恰当的方法、技巧往往能让对方更容易接受你。

另外，需要注意的是，交际往往会有两种目的：直接的目的和间接的目的。直接的目的无非就是想做成某项交易或想得到别人某方面的帮助等。如果并不是为了解决某个问题，或者为了某种利益感情，只是为了和对方加深关系，增进了解，以使你们的关系长期保持下来，便可视为间接的目的。无论你想达到什么目的，你最好有意识地让对方明白你的交际目的，如果对方不明白你的交际目的，会让他产生戒备心理，那样就很难跟对方交谈下去，也就谈不上交朋友了。

总之，只有积极创造获得友谊的机会，善于与人沟通，才能建立起属于自己的际关系网。

2. 江南春：朋友陈天桥带来的启发

江南春这个名字也许你没听说过，但各小区居民楼中的楼宇广告，应该见过不少，江南春就是刮起这股楼宇广告风的人。

1992年还在上学的江南春因为竞争学生会主席欠下“巨款”——人民币160元。为了还债，大学时代的他曾帮人做过家教，也干过每天挣7、8块钱的体力活。1992年底，江南春在一家广告公司找到一份业务员的工作，底薪300元，从那时起他开始涉足广告行业。通过几笔过硬的“单子”，江南春在公司的地位迅速上升，一跃成为公司的二老板。1993年，

第13章

创造机会与尽可能多的人交朋友

江南春所在的广告公司在上海广告界排名第 31 位，一年总收入 400 万元，据说，江南春个人的贡献就达到了三分之一。

1994 年，具有日资背景的水怡公司成立，江南春出任公司总经理。当时主营广告代理业务的水怡公司通过与 IDG 合作，逐渐成为了上海最大的 IT 广告代理商，2001 年销售额达到了 1.5 亿元。

2001 年后，广告市场出现很大的调整。互联网经济泡沫破灭，江南春公司客户的订单一夜间消失得无影无踪。为了维持公司的运转，习惯做大买卖的江南春也不得不接起了小广告，这一年对他来说是那么的难熬。尽管那一年公司并没有出现亏损，但江南春深知在商界里“不进则退”的道理。这使得他平生第一次对自己从事了多年的广告代理业产生了怀疑。当时，江南春心情沮丧到了极点，觉得自己所有的梦都碎了。

公司和自己今后的发展是向左走还是向右走，深深地困扰着他。虽然白天的工作还在努力地继续，但到了晚上，江南春就陷入了极度的彷徨中。而就在这个时候，他被一个朋友的话点醒了。这个点醒江南春的朋友，就是后来创立盛大网络公司的陈天桥。

陈天桥是江南春多年的好友，他们的结识是因为一件十分偶然的事情，那时他俩都是上海商海中默默无闻的小人物。2000 年时，陈天桥还在经营一家小网站 stame.com，公司的主要业务内容是靠网友领养一只名叫史丹莫（stame）的虚拟宠物狗来赚取人气，而这家网站唯一的推广广告代理商就是江南春的水怡广告公司。由于业务上的往来，年龄相仿又有着相同志趣的两个年轻人很快成为了好朋友。

2002 年 12 月的某一天晚上，江南春在一家茶座里约见了陈天桥夫妇。

当时，几个月不见的陈天桥告诉江南春，自己已经不做那个小网站了，现在改行做网络游戏。江南春起初并没在意，大约 12 点半时，陈天桥神秘地告诉江南春，他现在代理的这款《传奇》游戏每天晚上同时在线人数可以达到 10 多万。而 10 多万人同时在线，就意味着拥有至少 70 万的收费用户，每个用户每月消费 35 元，一个月就进账 2450 万元。

江南春听后将信将疑，依他对陈天桥的了解，陈天桥所说的每句话可信度都挺高。这事让江南春在其后的日子里大受刺激，江南春不断地咀嚼

富人的50个理财习惯

着陈天桥的话，在江南春看来，陈天桥竟然能在短短四个月的时间里就实现了一个亿的营业额，这是自己想都不敢想的事情。陈天桥的网络游戏给江南春带来了极大的震撼，江南春曾说：“天桥给我的经验是，你要找到一个全新的商业方式，你就会创造一个超额的利益。”

江南春一直把能够结识陈天桥这样一位朋友作为一件幸事。因为，和陈天桥的每次深聊总能给他思想上带来撞击，江南春对陈天桥的商业头脑和战略眼光钦佩不已。陈天桥对产业的判断力，给江南春带来了一些启发，他想自己要想在竞争中取得优势就必须去创造全新的产业，而不是和别人在一条道上挤。用他自己的话说就是，“你应该自己创造一个产业，然后快速地在这个产业里取得垄断地位，只有这样，你才能真正的把所有竞争对手丢在后边。”

当时江南春的一个想法是，他用十年的时间犯了一个他必然要犯的错误。到底是什么错误呢？2002年春节，江南春闭门思过整整7天，得出两个结论，应该用高科技手段提升传媒表现能力；应该细分市场将广告信息精确地传送到特定族群。陈天桥的赚钱之道，就是寻找市场空白，剑走偏锋，另辟蹊径。

和陈天桥的那次深聊后，江南春决定另立门户，开始寻找像当年陈天桥《传奇》一样的契机，绕开竞争惨烈的传统媒体，走进“花花世界”寻找另类的“洞天”。后来他的确找到了结合点，那就是靠液晶电视广告找到了被忽视的巨大市场。从此，江南春义无反顾地走上“分众”之路，开始他“值得做一辈子的生意”。

2003年，江南春开始投资当时的市场空白点——楼宇广告，并在2003年创办了分众传媒。其后两年间，分众总共获得了近5000万美元的风险投资，并于2005年7月成功登陆纳斯达克。在短短的两年时间里，江南春创立的分众传媒价值就高达60多亿人民币，其个人的财富也超过20亿人民币。

没有好友陈天桥的启发，也许江南春依然是一个比较出色的传媒从业人员，对这一点，江南春没有疑义，他甚至公开承认，自己十分崇拜陈天桥。从某种意义上说，是江南春交了一位出色的朋友从而让他有了非凡的人生。

第13章

创造机会与尽可能多的人交朋友



第 14 章 以工作为乐趣

穷人和中产阶级为金钱工作，富人则创造金钱。把金钱看得越重，你就会为金钱工作得越辛苦，越觉得工作是一种负担，一种压力，你也就成不了富人。

1. 富人不为钱而工作

前微软总裁比尔·盖茨在事业上取得的巨大成功，与他的个性有着很大的关系。比尔·盖茨确实是一个与众不同的人，单从他对待金钱的态度上就显得异于常人。对比尔·盖茨而言，创业是他人生的旅途，财富是他价值量化的标尺，他曾经说过：“我不是在为钱而工作，钱让我感到很累。”

比尔·盖茨还说过：“我只是这笔财富的看管人，我需要找到最合适的方式来使用它。”这就是比尔对金钱最真实的看法。比尔很少关心钱的问题，也不在意自己公司股票的涨跌。了解比尔·盖茨的人都这么说：“钱既不会改变比尔的生活，也不会使比尔从工作上分心，比尔就是这样的人。”有人曾向比尔·盖茨寻求致富的秘诀，比尔笑答：“当你有了 1 亿美元的时候，你就会明白钱只不过是一种符号而已，简直毫无意义。”比尔非常讨厌那些不喜欢工作又喜欢用钱摆阔气的人。他曾在《花花公子》杂志上发表过这样的言论：“如果你已经习惯了享受，你将不能再像普通人那样生活，而我希望过普通人的生活，我害怕享受。”当时已经身为微软董事长的比尔·盖茨，既不关心自己的钱财，也不在乎自己股票的涨落，这确实让人觉得不可思议。但几乎所有人都知道，比尔·盖茨非常关心他伟大的微软王国，钱只是

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

他这些事业的产物。

同所有的企业家一样，比尔·盖茨也在进行分散风险的投资，他除了拥有股票与债券外，还进行房地产投资，以及其他行业的投资。虽然比尔·盖茨在计算机行业是把好手，但是他从不认为自己的理财技能更胜一筹，而且他始终认为过多的分心会使自己的工作受影响，所以他聘请了一位理财专家帮助自己管理私人投资，还让该理财专家负责管理比尔——美琳达（比尔的妻子）基金会的资金。

比尔·盖茨总是这样对妻子说，自己努力工作并不只是为了钱。对待这笔巨大的财富，他从没有想过要如何享用它们，相反在使用这些钱时比尔一直很慎重。在给孩子零花钱的问题上，比尔·盖茨也慎之又慎，尽管他同世界上的其他父母一样宠爱自己的孩子，但他认为让孩子从小在蜜罐里长大对孩子不是好事。此外，他也不喜欢因钱改变自己的本色，过着前呼后拥的生活，他更喜欢自由自在地与人交往。甚至见到熟人时，还像从前一样热情地与他们打招呼：“哦，你好，让我们去吃个热狗如何？”

无论在生活中，还是在工作中，有问题出现时，比尔·盖茨首先想到的绝不是用钱来化解。他始终保持一颗清醒的头脑：“我需要像普通人一样生活，我害怕因为过分享受而失去这种生活，这在许多人看来也并不是一个榜样。”

2. 在富人眼中，工作是人格的体现

两匹马各拉一辆大车，前面的一匹走得很好，而后面的一匹马却常常停下来。于是主人吩咐手下把后面一辆车上的货搬到前面的那辆车上。等到后面那辆车上的东西都搬完了，后面的那匹马便轻快地前进，并且对前面那匹马说：“你辛苦吧，流汗吧，你越是卖力干，主人越是要折磨你。”

他们来到车马店的时候，有人问马的主人：“既然只用一匹马拉车，你为什么要养两匹马啊？”听到这，主人思索了一下说：“是啊，我干吗养两匹呢？不如好好地喂一匹，把另一匹宰掉，还能省下一笔喂养的钱。”

于是马的主人回到家后，他就这样做了。从这个寓言中不难看出，对

第14章

以工作为乐趣

工作的态度将决定你的一生。

测验人的品质有一个标准，就是他工作时的精神状态。如果一个人对工作感到的只是厌恶、烦恼，而不是充满喜悦，那么，他在世界上，一定不会有所成就。

一个人工作时所具有的精神，不但对于工作的效率有较大影响，而且对于他本人的品格形成，也会有一定的作用。工作就是一个人人格的表现，工作就是志趣、理想的表现，是“真我”的外部写真。可以这样说，看到了一个人所做的工作，就会对这个人有所了解了。

在富人的思维中，任何工作，凡是本身所尊崇的，都具有无上的神圣性、凡是有利于世界人类的工作，没有一件事是低贱的、卑微的。只要全神贯注，工作上的厌恶、痛苦的感觉，就会消失，即使没有消失也会有较大幅度的缓解。大凡不懂得这个道理的人，就不会懂得成功与幸福的真正涵义。“无论做任何事都竭尽全力”这种精神的有无，直接决定着一个人日后事业上的成败。

富人们往往在心中立下这样的信念和决心：热爱自己的工作，尽自己最大的努力把工作完成得尽善尽美。因为他们觉得对工作的不忠实、不尽力，那是在贬损自己，糟蹋自己。

有位作家说过：“工作就是人生的价值，人生的欢乐，也是幸福之所在。”

因此，在任何情况下，对工作产生厌恶感都不是一件好事。因为一个人即使为环境所迫，而只能做些乏味的工作，他也应该设法从乏味的工作中找出些兴趣、意义来。要知道凡是应当做而又必须做的工作，总不可能是完全无意义的。问题全在于从事该项工作的人的精神状态，良好的精神状态会使任何工作都成为有意义、有吸引力的工作。

许多年前，一个妙龄少女来到东京帝国酒店应聘服务员。这是她涉世之初的第一份工作。因此她很激动并暗下决心：一定要得到这个工作！结果她如愿以偿，应聘成功，但意想不到的的是：上司安排她去洗厕所！

当她用白皙细嫩的手拿着抹布伸向马桶时，恶心得几乎要吐出来。这个工作简直太难以忍受了。而上司对她的工作质量要求是：必须把马桶刷

富人的50个理财习惯

洗得光洁如新！

天啊！怎么会是这样？她陷入深深的困惑、苦恼中。这时，她面临着就业的第一次抉择：是继续干下去，还是另谋职业？

这时，一起工作的一位前辈出现在她的面前，那位前辈什么也没说，只是一遍又一遍地刷洗着马桶，直到抹洗得光洁如新，最后，她从马桶里盛了一杯水，一饮而尽！

实际行动胜过千言万语，马桶中的水达到可以喝的洁净程度，让人不得不被这种追求极致的工作态度所折服。

“就算一生洗厕所，也要做一名最出色的洁厕工！”从此，她大为振奋。她的工作质量很快就达到了公司要求的高水平，她很漂亮地迈出了人生的第一步，并开始了她不断走向成功的人生历程。

她就是野田圣子，37岁时就任日本政府的邮政大臣。

其实，一个人不可能在各个领域都做得优秀，当然也没有必要这样做，但一定要选择一个重点，而且要成为这个行业中的 NO. 1。这样做即使没有成为一个大富翁，但至少也能成为一个小富豪。

3. 富人更多是享受工作的快乐

在许多人的思想里，休闲娱乐才是快乐的，而工作是痛苦的。许多关于世界级富翁的纪实传记或新闻报道也总是将其奋斗的历程描述得无比艰辛。这种宣传无疑在误导着人们——成功就等于苦难。

要知道，人都有逃避痛苦、享受快乐的本能。的确，工作是不像娱乐那样可以带来许多感官的享受，但这并不意味着工作本身就是痛苦，否则就不会有那么多“工作狂”了。而且，感官上的享受只是一时的，最后总有曲终人散落寞的时候。而工作所带来的快乐是精神层面的享受与成就感，这种快乐是充实的。

真正的富人都是热爱工作的，并将工作视为生命的重要部分。因为热爱，所以投入，他们不是被动地接受工作，而是主动去挖掘工作的乐趣。

比尔·盖茨曾说：“我认为关键在于你能从每天的工作中得到乐趣。

对我来说，这种乐趣是与非常有魅力的人共事，致力于解决新问题。”

第14章

以工作为乐趣

什么是乐趣？学者魏特利在他的《乐在工作》一书中将“乐趣”（JOY）单词这样描述：

J——全力做好工作（A Job well done）；

O——乐观（Optimism）；

Y——重视你自己（You）。

在工作上认真，勤奋的人都体会过，全力做好一项工作而获得的那种无与伦比的满足感。而且，倾尽全力非但不会令你精疲力竭，反而使你精神愉悦。

乐观与乐趣不可分割。乐趣来自确知自己的生活和工作终能与人有益；乐观则是预期自己能展现出最好的一面，是一种坚定的信念，相信自己不论遭遇怎样的波折坎坷，都会尽其所能，化险为夷。

乐趣也不能与短暂的沉醉或一时的逃避混为一谈。周末的轻松休闲也许快乐，但千万别说：“我只有在周末才觉得快乐。”而是要让每一天都值得欣喜。发自内心的喜悦是一种历久弥新的感觉，将得意与失意的各种经验，都化为多彩多姿的人生片断。

许多人也许意识到自己多年来对工作的错误认识，一度想过要争取成功，但看重的却只是成功的结果——财富或是地位，而将过程的享受忽略掉了。这不能不说是一个遗憾，因为一个人没有真正发自内心地去热爱自己的工作，他就没有内在的动力去获得自己想要的东西。

富人们都懂得这样一个道理：追求财富就像小猫在追自己的尾巴，越是急于想追上它，就越是在原地打转；如果小猫一直向前跑，财富反而会紧紧地跟随。

今天大多数的富人，并不是为了赚钱而工作。如果只是为了钱，几乎每一个亿万富豪早就可以退休了。他们之所以仍在工作岗位上，是因为虽然他们的工作辛苦、艰难、饱受压力，但工作本身的吸引力却使他们舍不得离去。

大多数人不会用“有趣”来形容自己的工作。如果你认为工作毫无乐趣可言，就说明你没有成就富人的潜质。因为它是你成为富人的最大障碍。一个人的态度可能从极端地憎恨工作到消极地坐着等待时间过去，当

富人的**50**个理财习惯

一个人消极地看待工作时，那么工作其实和坐牢没什么两样。

当然，这里所说的重点并不是要你辞去现有的工作，另找一份自己认为有趣的工作，而是希望你想办法使目前从事的工作变得有趣。其实，只要你在目前的工作上表现优异，那么成功的机会也会伴随而来，成为富人就不再遥远。

第14章
以工作为乐趣



第 15 章 重视相互合作

他山之石，可以攻玉。真正高明的人，善于借助别人的智慧和力量，来弥补自己的缺点并最终走向成功的。

1. 一定要重视和别人合作

成功者的道路有千万条，但每个成功者的故事却不一样，然而不同之人总也会有一些共同之处。有人曾对“杰出青年的成长与教育”进行过调查，结果表明大多数杰出青年都是善于与他人团结协作的人，团结协作是许多成功人士的共同特点。

一个篱笆三个桩，一条好汉三个帮。在人类这种以群居为居住特点的生存空间内，一个人是不可能完成他一生所有，甚至是大部分心愿的。无论什么事，只有团结起来，才能够成功。千百年来民间流传的最淳朴的说教无不体现着这种道理：一双筷子很容易被折断，十双筷子，就会牢牢抱成一团。只有团结，才更有力量。

一个人的能力是有限的，只有与人合作，才能够弥补自己能力上的不足，达到自己原本达不到的目的。合作是取得成功的最佳方法，因此，凡是成功人士，都力图通过合作的方式完善自己。无数企业家的成功经历都证明合作精神是至关重要的。有一个研究中心曾对美国、日本、东南亚、中国台湾、中国香港等地区 100 名大企业家进行过调查，调查结果表明，这些人中没有一个是寡头企业家。他们都十分重视合作，重视对人才的培养和任用，尽管用人的原则、方式差异很大，但至少证明，他们的成功与团结协作确实存在重大关联。

富人的50个理财习惯

一盘散沙，即使它再多，也没有太大的作用。但是，如果把它们掺在一起和成水泥，就能成为建造高楼大厦的“栋梁”。如果化工厂把它们烧结冷却，它又变成晶莹透明的玻璃。单个人犹如沙粒，只有与人合作，才能有意想不到的变化，变成有用之才。

合作是一件快乐的事情，有些事情人们只有互相合作才能做成，不合作就不能成功。事实上，大多数人意识到了合作的重要性，但他们把更多注意力停留在竞争上。事实上，对竞争者能力的担心，往往会导致自己击败自己。多数有成就的优秀者关心的是怎样让自己的工作做得更好，而不是用眼睛去盯着竞争者。其实，从某种意义上，可以这样说，帮助别人就是强大自己，别人得到的并非是你失去的。在一些人固有的思维模式中，一直认为要和别人合作，自己就要有所牺牲；别人得到了，自己就一定会失去。

其实很多时候帮助别人，并不意味着自己就吃亏。因为你帮助其他人获得他们需要的东西，你也会得到想要的东西，而且你帮助的人越多，你得到的也越多。

2. 慎重选择合作对象

“合作”，是两个或两个以上的个人、团体之间一起完成同一件事。“合”起来的力量固然大，但如果“合”得不好，力量反而会削弱。

在一片丛林中，生活着野驴、狮子和其他动物。

有一天，野驴自言自语道：“如今是合作的时代，现在的市场竞争激烈，单打独斗已经很难生存了。我跑得快，可惜没有狮子那样的尖牙利爪，狮子虽然有尖牙利爪，但没有我这样的奔跑速度，常常因为速度不够快而追不上猎物。我何不找狮子合作呢？那样肯定可以多获取猎物。”想到这，野驴就去找狮子商量。狮子听了野驴的分析后，觉得有道理，当下就答应了。第二天，野驴和狮子就开始了并肩战斗，当天就收获颇丰。那天晚上，轮到分配战斗成果了。狮子把猎物分成了三份，然后对野驴说：“我是丛林之王，所以要得到第一份；我帮你杀死了这些猎物，所以第二份也归我；至于第三份嘛……归你好了。”狮子指了指最少的那份，叫野

第15章

重视相互合作



驴拿走。

“我们不是讲好了合作吗？合作自然要平分合作成果啊！”野驴说。“共享？”狮子一阵大笑，“如果你还不快滚的话，第三份你也别要了，你将是我的第四份猎物！”野驴十分气愤，坚持要分猎物，并扬言要找别的动物来评理。狮子大怒：“不用评理了，我是丛林之王，什么道理都是我说了算！”说完，趁野驴不注意，猛地扑向野驴，一下就咬断了它的脖子。

在商业丛林的世界里也不乏这样的例子，一心盘算着靠合作赚个盆满钵满，最后却落得血本无归的下场。因此，重视合作但也必须慎重地选择合作伙伴。

3. 选择合作伙伴的要点

市场经济是一个广泛的交往经济，每个人都需要与他人合作，这就决定了市场的参与者必须将合作辅射向血亲家族以外的朋友。由于这些方面的原因，决定了合伙的形式多种多样：有亲戚之间的合伙，有朋友之间的合伙，有家族内部成员之间的合伙，有同事之间的合伙；有企业与企业之间的合伙，也有个人与企业或其他组织之间的合伙；有本地的合伙，也有跨地区、跨省甚至跨国的合伙。就现阶段的中国来说，亲戚之间的合伙，家族内的合伙，朋友之间的合伙，同事之间的合伙等四种形式，是中国合伙经营企业的传统形式。

从法律层面上说，合伙是一种契约，契约也就是合同，它规定了订立契约或合同的人相互之间的权力、义务关系。比如，彼此间出资的比例，利润的分配方法，不同的合伙人应该承担的债务份额，各自在企业中的地位等等。同时，根据契约人的结成关系，合伙人也可以分成好几种形式：普通合伙人，名义合伙人，有限合伙人，秘密合伙人，匿名合伙人，不参加管理的合伙人等。简言之，合伙不是别的，就是几个人或几个组织或企业联合起来做生意。

因为个人的能力有限，所以选择合作伙伴已经成为很多人的必然选择，但是，需要提醒的是，选择合作伙伴不能凭感觉，也不能抱着试试看的心理，必须要有端正的态度，从多方面来考虑自己、审视合伙人，同时

富人的50个理财习惯

也必须对自己周围的环境和切身利益做周密的思考。以下几点值得注意：

首先，必须仔细考虑自己是否有独自承担创业风险的能力。

如果个人能够承受得住创业的风险，最好选择独自创业。因为合伙人虽然可以帮你承担一定的风险，但也可能给你带来矛盾与问题。特别是创业之初，会存在许多问题，制度上难以规范，企业的运作又需要机智灵活，这些都有可能成为合伙人之间矛盾的导火线。当然，如果创业的风险个人实在无力承担，还是应该考虑合伙创业。

其次，必须清楚自己想从合伙人那里得到什么，自己所需要的东西是否一定只能从合伙人那里才能得到。

每个人创业之初都应该清楚地知道自己需要从合伙人那里得到什么，例如资金、技术、关系、销售网、土地、经营场所或是其他经营中必不可少的要素，而这些又是你自己一时难以解决的问题。如果你已经清楚地了解这些问题，你就可以大胆合伙创业了；如果你还是模糊不清的话，你就应该再仔细地斟酌有无合伙创业的必要。

再次，还必须考虑自己的性格是否适合合伙创业。独资企业大多规模比较小，只有一个人当老板，其余的人都是雇员，往往是老板一个人说了算。而合伙企业中，合伙人都是企业的老板，合伙人的地位平等，不能一个人说了算。合伙企业中的合伙人之间的关系显然有别于企业中老板与雇员的关系。合伙人之间更强调相互尊重、团结合作、互谅互让。合伙人之间的关系，比平常人之间的关系更复杂，更难处理。

最后，合伙不是谁讲的好听就与谁合作，也不是谁的钱多谁就能合伙。还必须考虑合伙对象是否适应合伙经营。

一般来说，有三类人显然不能与之合伙创业。

(1) 自以为是、刚愎自用型。

三国时代蜀国的马谡自认为从小熟读兵书，深知用兵之道，在镇守街亭时，不听副将王平的劝阻，执意要把营寨建在高山之上，结果被魏军团团围住，几次突围都不能成功，加上水源又被拦截，军心动摇，终被魏军击败，街亭失守。

在当今社会中，像马谡这样自以为是、刚愎自用的人依然很多，当然

第15章

重视相互合作

表现形式上可能会有所不同。如一些人自认为自己比别人聪明,分析能力比别人强,听不进不同的意见,总以为自己的观点与看法就是最好的。当别人对他的一些观点或看法提出不同意见时,他常轻易地否决别人的意见。其思维方法也是以偏概全,以点盖面。这样的人自然不能与之合伙。

(2) 斤斤计较、追逐小利型。

商业圈的组成是极其复杂的,争利的手段也千变万化。一些人仗着自己有一点小聪明,总想在与别人合作中多捞一点,多占别人一点便宜。于是,他们在与别人的合伙中,对合伙人常常是表面上装的有诚意,内心里却把对方当成傻瓜,想自己利益时多,想别人利益时少,斤斤计较个人的得失,总想自己多分利益,少干一点实事。这类人,也不能与之合伙。

(3) 眼高手低、耐心不足型。

一些人不甘心给别人当员工,再加上筹措一笔资金也不太困难,于是便有了自己当老板的念头。他们认为,只要有钱,即使自己对所从事的行业不熟悉,还能雇到人才来办事;听起来,他们的想法一点也没有错,只要你肯出高薪,不怕请不到人才,但是请来的人才怎么用,这也是决定你够不够资格当老板的关键所在。

还有些人本身习惯了贪图享乐,根本不能吃一点苦,看到别人当老板很神气,自己便也想当老板。他们只看到了成功后的光环和荣耀,却看不见创业的艰辛,没有合伙之前,说起创业来豪言壮语,发誓要搞出个名堂来,一旦进入实质性的运作,要投入到艰苦的工作中时,眼高手低,耐心不足的毛病就显露出来了。

当然,金无足赤,人无完人,在选择合作伙伴时不能求全,对于那些具有一般缺点与局限的人,可以考虑与他们合作。但对于具有本质性的错误和局限的人,不能与之合伙,因为他们的缺点是长期形成的,不能轻易改变。



第16章 经营自己的长处

“尺有所短，寸有所长。”每个人都有自己的长处和短处，如果你能经营自己的长处，就会使你的生命增值；反之，如果你经营自己的短处，那会使你的人生贬值。成为富人的诀窍之一就在于学会经营自己的长处，找到发挥自己优势的最佳位置。

在广袤的草原上，一只小羚羊忧心忡忡地问老羚羊：“这里一望无际，没遮没拦的，我们又没有锋利的牙齿，难道天生就要成为狮子、狼狗的腹中餐不成？”老羚羊回答：“别担心，孩子，我们的确没有锋利的牙齿，但我们拥有狮子、狼狗所不具备的可以高速奔跑的腿，只要我们善于利用它们，即使再锋利的牙齿，又能拿我们怎么样呢？”

世上万物，各有所长。鸟儿因有翅膀而翱翔天空，鱼儿因其擅水而遨游江海，它们都依靠自己独有的特长成为万物中的一员，在永恒的生存竞争中占据一席之地。假若它们抛弃自己的长处，就只能在生存机会的竞争中成为优胜劣汰的牺牲品。

有这样一则故事，在森林中，有些动物决定做一些英雄业绩，解决“新世界”带来的问题。它们成立了一所学校，并且通过了一项由跑、爬树、游泳和飞翔构成的活动课程。为了便于执行，学校的每只动物都要参加所有的项目。

鸭子的游水非常出色，事实上比它的教练还要强得多，在飞翔中也获得了优秀，但它的跑却十分的糟糕。由于跑得不好，放学后，鸭子只好留了下来疯狂地练习跑步。它不断地跑啊跑，最终脚蹼磨坏了，游水成绩也

受到了影响。

在跑步班里，兔子开始是出类拔萃的，但它的游泳课实在不敢恭维，每次考试都要补考，最后兔子不堪重负精神崩溃了。

在爬树项目上，松鼠是最出众的。但在飞翔班里，它却心灰意冷。松鼠的指导老师叫它从地上向上飞，而不是让它从树梢上往下跳。有一次，由于松鼠的疲劳过度，脚抽了筋，最后考试时，它的强项爬树也只得了一个良，跑得了及格。

老鹰老爱闹事，受到了严厉的管教。在爬树班里，它超过所有的动物，第一个爬上树顶。但它是用飞的方法到达树顶的。因为不符合规则，所以被取消成绩，来年必须重修。

年终时，一条不起眼的小泥鳅得到了最高的平均分，并担任毕业生代表致辞。它游水成绩超群，也会一点跑、爬树和飞翔。

这个班的同学毕业后，回到动物世界的社会，除了老鹰之外，无一不沦为社会的底层。因为只有老鹰认识到了自己的长处，而其他动物却放弃了自己的长处。

动物世界如此，人类世界亦如此。人生的诀窍就在于经营自己的长处，给自己的人生增值。只有找准自己的位置，并充分发挥自己的聪明才智，才能挖掘出自己的潜力，最大限度地实现自己的人生价值。20世纪风云人物之一的丘吉尔就因为自己的弱项闹出过笑话。

1929年，时任英国财政大臣的丘吉尔到美国访谈，当时老朋友、美国证券巨头伯纳德·巴鲁克陪同丘吉尔一道参观了华尔街股票交易所。那里紧张、忙碌而热烈的气氛深深地感染了丘吉尔。当时虽然他已年过五旬，但好斗、狂傲的个性丝毫不减，在他看来，炒股赚钱实在是小菜一碟。他让巴鲁克给他开了一个户头——“老狐狸”丘吉尔玩起了股票。

但一旦真炒上股票，丘吉尔很快就傻眼了，他的头一笔交易刚买上手就被套住了，这让他很没面子。丘吉尔想，可能是自己对刚买的那只股票不够熟悉。这一回，他把注意力转移到了一支他认为很有希望的英国股票上，心想这家伙的老底我都清楚，准能大胜。然而股价偏偏不听他的指挥，而是一路下跌，他又被套住了。

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第16章

经营自己的长处

如此折腾了一天，丘吉尔做了一笔又一笔交易，陷入了一个又一个泥潭。转眼，下午的收市钟敲响了，丘吉尔惊呆了，他盘算了一下自己的账户，已经资不抵债了，这就意味着自己就要破产了。正当他沮丧、绝望之时，好朋友巴鲁克递给他一本账簿，上面记录着另一个温斯顿·丘吉尔的“辉煌战绩”。原来，巴鲁克早就料到像丘吉尔这样的大人物，虽然贵为财政大臣，但其聪明睿智在股市之中未必会有用武之地，而且加之丘吉尔初涉股市，极有可能会大败而归。因此，他提前为丘吉尔准备好了“一根救命稻草”，以免让丘吉尔尴尬。巴鲁克吩咐手下秘密用丘吉尔的名字另外再开了一个账户，丘吉尔买什么，另一个“丘吉尔”就卖什么；丘吉尔卖什么，另一个“丘吉尔”就买什么；另外还买了一些巴鲁克看好的股票。

丘吉尔的这一次错误幸好有巴鲁克帮着买单，要不就要出尽洋相了。丘吉尔本人对这段耻辱的经历一直守口如瓶，在他个人的传记中也没有记载，而巴鲁克则在自己的回忆录中详细地记录了这桩趣事。

在人生的坐标里，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话，那是非常可怕的，那样不但成不了富人，还可能会在永久的卑微和失意中沉沦。你应该选择最能使你全力以赴的职业，应该选择最能使你的长处得到充分发展的职业。经营自己的长处能给你的人生增值，经营自己的短处会使你的人生贬值。富兰克林说：“宝贝放错了地方是废物。”就是这个意思。

人的才能是多方面的，正如人的五指，有长有短。只有发展长处，才能成就一番事业。美国“普利策”新闻奖是新闻界的一项国家级的奖项，是美国新闻界的最高荣誉奖。那普利策是谁呢？

约瑟夫·普利策出生在匈牙利的一个富商家庭。父亲是个有教养的犹太谷物商，母亲是奥地利的日耳曼人。童年时代他在布达佩斯的贵族学校跟随私人教师学习德语和法语，并培养了对欧洲文学艺术和音乐的兴趣。普利策十多岁时厄运连连，父亲去世，母亲改嫁。生性冲动、渴求独立的普利策与继父感情不和，17岁时愤而离家出走，下决心当兵。他有幸得到一个机会加入了美国联邦军在法国招募的兵团，于1864年秋，随同一群欧

洲移民乘船到了美国波士顿。

然而，美国并非乐土。普利策在林肯的骑兵团里参加了美国历史上著名的“南北战争”。1865年美国内战结束后，普利策只能靠微薄的退伍抚恤金度日，为了维持生计，他到处找活干，勉强维持温饱。有一次他和另外几个人被骗子以招聘推销员为由，骗到了一个离城30英里的孤岛上，骗子们拿着职介费逃跑了。上当受骗的普利策一气之下，写了一篇揭穿这个骗局的报道，未料竟被《西方邮报》刊登了。普利策这才发现自己更适合作新闻工作。幸运之神再次眷顾了他，一次在图书馆的棋艺室里，普利策因为高超的棋艺而得以结识圣路易斯最大的德文报纸《西方邮报》的两位负责人。由此，他总算触摸到了此后他生命中的主题——新闻，成了《西方邮报》的一名记者。结束了颠沛流离生活的他，开始经营自己的长处，迈上了成功之路。

发现自己的长处对有些人来说已属不易，经营长处就更难了。因为人首先要解决生存问题。艰难的求生过程中，很多人不得不放弃自己的兴趣爱好，用简单的体力去换取生活的必需品。而真正的强者，即使是在惶惶困顿的生活中也能顽强地审视自己，找准自己的长处和奋斗目标，义无反顾地走下去。美国前总统肯尼迪，一生从事过十多种职业，没有一项取得成功，最后，他认准了自己的长处就是组织协调能力，而过去的职业生涯中，被埋没的恰恰正是这一长处。于是他果断地投身政坛，最后成为一名出色的政治家。

经营好自己的长处，要有壮士断腕的勇气。比尔·盖茨为了圆创业梦，断然放弃哈佛大学的学业。照常人的思维来看，这实在是很不明智的选择。但如果没有最初的勇气，比尔·盖茨今天的成就恐怕只能是梦境中的事了。鲁迅先生当年留学日本，起初是抱着学好医术，成为一个好医生的愿望，因为他从父亲病死的过程中，痛感家乡的庸医太多，良医太少。当时鲁迅的家境已中落，他花了很大的代价才得以出国，在学业有成，很快就要毕业的情况下，鲁迅却弃医从文，这种选择是需要很大勇气的。如果鲁迅先生当时稍有摇摆，就不会成为一代文学大师。

经营长处，还要有远大理想，要勇于拒绝眼前利益的诱惑。爱因斯坦

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

是犹太人的后裔，20世纪50年代，犹太人建立的以色列政府曾邀请他担任以色列总统，但爱因斯坦拒绝了。他说，我整个一生都在同客观物质打交道，因而既缺乏天生的才智，也缺乏经验来处理行政事务以及公正地对待别人的能力，所以，本人不适合担任如此高官。然而我们身边，不乏创业有成的企业家，仅仅为了一官半职，不惜退出商战大潮，放弃自己的长处，最后成为一名庸官。

宋代诗人卢梅坡有诗云：“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香。”说的也是天地万物各有各的特点，各有各的优势。其实“条条道路通罗马”，“此门不开开别门”。世界上的工作千万种，对人的素质要求各不相同，干不了这个可以干那个，总能够找到自己的发展天地的。关键是你能不能发现自己的长处，善于不善于经营自己的长处。

第16章

经营自己的长处



第 17 章

让别人的钱为自己生钱

一个人的资金毕竟有限，所以想要成为富人就一定要学会利用别人的钱来为自己赚钱。世界上许多白手起家的富豪就是鲜活的例证。

自己没有鸡，却想要蛋，怎么办？最经济的办法是借鸡生蛋；自己没有网，又想吃鱼，怎么办？办法之一就是借网捕鱼。这些就是所谓的“让别人的钱为自己生钱”。

假如你此刻正为手头缺少资金开店或进行一项投资计划而忧虑重重，那么，不必发愁，只要制定出一套切实可行的“借鸡生蛋，借网捕鱼”——让别人的钱为自己生钱的计划，一切都能迎刃而解。当然，所谓“让别人的钱为自己生钱”，不是空想而来，前提是合理、合法、诚信，而不是违背道德良知的欺骗。

1. 美特斯邦威的“借鸡生蛋”

美特斯邦威集团是国内一家知名的服装企业，它就是依靠这种“让别人的钱为自己生钱”的经营策略发展起来的。

1995 年，现任美特斯邦威集团董事长兼总裁的周成建开始创立自己的企业，在短短十来年的时间内，周成建领导自己的企业独辟蹊径，在竞争激烈的中国服装行业杀出了一条血路。公司从最初的仅有几百万资产一跃成长为年产值超 30 亿元人民币的休闲服装行业的龙头企业。不但如此，美特斯邦威还开创了中国服装业一种新的业态——“虚拟经营”，成为管理

富人的50个理财习惯

学界争相研究的“现象”，同时，美特斯邦威还被业内公认为未来有机会与国际服装巨头一较高下的少数几家国内服装企业之一。

“不走寻常路”是美特斯邦威公司的广告语，周成建和美特斯邦威走过的12年，也正是这样一条不寻常之路。

1982年，当时的周成建还是一个不知名的小裁缝，但他魄力十足，17岁的他在浙江青田县办起了一家服装厂。几年辛苦下来，也小有积蓄，但一单大生意的泡汤，彻底改变了周成建的生活，服装厂不但被迫关门，还使他背负了20多万元的债务。周成建后来回忆说：“当时冲动、不成熟，也没经验，业务、营运什么都不精通，所以稀里糊涂就赔光了。”

这段20多年前创业失败的经历对周成建的影响非常大，最大的教训就是，以后做事之前一定要先想好再去做。

为了还债，周成建加入了在温州妙果寺服装市场练摊个体户大军的行列，凭着多年在服装市场的摸爬滚打，两年辛苦下来，周成建就将债款还清了。无债一身轻的周成建有了新的举动，1992年，他抓住风雪衣风靡全国的机会，果断出击这一市场，狂赚了几百万。这桶金为他日后的发展提供了一定的基础，也帮助他确立了未来专注于服装产业的发展方向。

1995年初，周成建做出了两个令人意外的决定，一是退出自己已经做顺了手的西服正装行业，开始主攻别人还没有做的休闲服；二是退出火爆的妙果寺服装市场，准备自创品牌。

有着丰富生产、销售经验的周成建，起步很快，1995年初的决定，4月份就开始得到了具体实施，温州解放剧院第一家“美特斯邦威”品牌专卖店正式开业；同年11月，邦威企业有限公司成立，周成建自任董事长，由此踏上了做大美特斯邦威品牌的征途。

取名“美特斯邦威”，周成建曾煞费苦心，他给美特斯邦威的定义为：创造美丽独特的产品、品牌、企业文化，扬国邦之威。

自创品牌之后，有限的资金成为企业发展最大的瓶颈。

能否找到一条“让别人的钱为自己生钱”的路子来实现自己的跨越式发展呢？带着这一问题，周成建到广东、上海等服装制造业比较发达的地区进行了多次的实地考察，他发现国内有许多服装企业虽然设备比较先

第17章

让别人的钱为自己生钱

进、齐全，但是产品却找不到市场，大量机器被闲置着。

“既然这么闲着，为何不能让它们为我运转呢？”周成建灵光一闪，一个“借鸡生蛋”——让别人的钱为自己生钱的念头瞬间迸发出来。他决定放弃传统的自己开工厂、自己生产产品、自己销售的经营策略，抓住对方产能过剩的机会，借助别人的力量帮助自己实现跨越式发展。

周成建和广东、上海等地 80 多家服装加工厂开始建立长期的合作关系，自己只需要先期出一部分资金，利用对方的人力、设备等为美特斯邦威定牌生产，这次合作的达成不仅大大节省了生产成本，而且生产规模惊人，达到年产系列休闲服 1000 多万件的生产能力，有了如此大的生产规模作后盾，周成建自己开始把大部分精力放到经营品牌上。随后，周成建一鼓作气，又把“让别人的钱为自己生钱”的模式运用到了销售环节，采取特许连锁经营策略，“共担风险、实现双赢”，根据加盟商分布区域的不同，加盟商每年分别向美特斯邦威交纳 5 万~35 万元的特许费，所有加盟店实行“复制式”管理。1995 年 5 月，第一家专卖店开业后，美特斯邦威旗下的加盟店数量每年以几何级数增长。

一条“借鸡下蛋”——让别人的钱为自己生钱的服装产业供应链就这么搭建起来。1998 年，时任浙江省委书记的张德江视察美特斯邦威企业后认为，美特斯邦威的运作模式类同自己在国外所见的“虚拟经营”。由此，美特斯邦威在服装行业成了“虚拟经营”的代名词。

现在，美特斯邦威已经是由加工厂的 ERP、内部的管理系统和专卖店的计算机系统三个系统构成的“虚拟企业”，集团所有专卖店均已纳入这套内部计算机网络。公司总部能随时查阅每个专卖店的销售业绩，根据计算机所提供的数据，快速、全面、准确地掌握各种进货、销售、存货数据进行经营分析，及时做出促销、配货、调货的经营决策。这一措施的实行使一张订单原来要 10 天的处理周期一下子缩短到只要两三天，这大大提高了公司的运转效率。

周成建把过去 12 年美特斯邦威取得的成绩和发展归结于业务模式和管理模式的创新，他坦承和年销售额高达数十亿美元的国际服装品牌相比，美特斯邦威还有巨大的差距。周成建认为服装行业还有很大的发展空间，

富人的50个理财习惯

下一阶段他要做的是资本结构创新，引入国际资本和资源为己所用。言下之意，誓将“让别人的钱为自己生钱”进行到底。

2. 张朝阳的“借船出海”

有许多人站在“舒适区”，他们永远是安全的，可是他们永远都摆脱不了贫困。跳出“舒适区”固然重要，但善于借用他人的钱为自己生钱更需要智慧，因为一个人的资金毕竟有限，所以想要成为富人就一定要想方设法借用大家的力量来为自己赚钱。张朝阳的发迹就是这样一个典型。

搜狐董事局主席兼 CEO 张朝阳创业的故事，今天听来犹如神话。

张朝阳，1964 年生于陕西西安，1981 年考入清华大学物理系，1986 年考取李政道奖学金，赴美国留学，七年后，获麻省理工学院（MIT）物理学博士学位。1993 年，张朝阳在麻省理工学院念了几个月的物理学博士之后，突然感到学了很多年的物理学并不太适合自己。在物理实验中，张朝阳发现，自己是个操作型的人，特别注重结果，不能容忍搞理论，而这套理论也许要在 100 年之后才能得到验证。张朝阳此时想到了改行。

1995 年 7 月，张朝阳决定回国。回国要找一条路，张朝阳四处找美国公司谈，希望他们能派自己回中国，但均未能如愿。最后，张朝阳联系到了 ISI 公司。1995 年 10 月，张朝阳正式出任 ISI 公司中国地区首席代表。在 ISI 公司小试身手后，张朝阳下定决心要自己创业，但苦于没有资金。张朝阳想到了“用他人的钱为自己生钱”的办法，他开始四处谋求投资。

寻求投资的第一个步骤要先给自己定个价，张朝阳起初给自己的标价是 200 万美元，这个定价被张朝阳母校麻省理工学院的爱德华·罗伯特教授接受了。罗伯特表示愿意个人给张朝阳投资 5 万美元，买张朝阳的股份，但前提是要等张朝阳再说服一个投资者投钱时才愿意给钱。与此同时，麻省理工学院一个名叫邦德的学生（邦德的父亲是位亿万富翁）也表示愿意个人给张朝阳投资 5 万美元。

得到这两个人的口头承诺后，1996 年 8 月，纽约一家风险投资商也表示愿意给他一笔投资，但想知道还有哪些投资商愿意给他投钱，这样问言下之意是“我们不愿意和不好的投资商一起投钱”。

第17章

让别人的钱为自己生钱

其实，这个时候，这位纽约投资商已经决定不给张朝阳投资了，他认为中国的 Internet 市场以及张朝阳的商业计划都不够成熟。这个投资商自己不想投资，也不希望张朝阳能轻易筹到钱，他希望等到张朝阳的商业计划更完善的时候，或者等到他想到中国进行投资的时候，张朝阳再去找他。因此，他从张朝阳那里获得了投资者的电话后，便马上找到原本答应要给张朝阳投资的一位银行高级管理人员，对他说不要给张朝阳投资，说他的投资项目风险太大。于是这个人就变卦了，麻省理工学院的学生邦德也跟着开始摇摆。

10月，一身疲惫的张朝阳从美国飞回北京的时候，手里尚没有拿到一分钱投资，还因为解雇一位雇员打输了一场要赔偿两万美元的官司。10月中旬，焦急等待的张朝阳接到爱德华·罗伯特的电话，罗伯特在电话那头说：“已经过去四五个月了，你还没找到人给你投钱。在什么都没有的情况下，你给自己定价为200万，是不是太高了？起初，我就说给你投5万美元，说你值70万美元。现在，算你值200万美元，我给你投7.5万美元，你看怎么样？”

在律师的劝说下，张朝阳最终接受了定价减半的条件。麻省理工学院学生邦德听说罗伯特杀掉了张朝阳一半的身价也很高兴，立即同意给张朝阳签7.5万美元的支票。

在这段日子里，张朝阳还有幸在麻省理工学院见到了尼葛洛·庞帝。尼葛洛·庞帝是一名未来学家，也是麻省理工学院的教授。

尼葛洛·庞帝只和张朝阳谈了十分钟，但在这十分钟里，张朝阳抓住了机会，让对方感觉到自己是个能干的人。最后，尼葛洛·庞帝对张朝阳说：“我在伦敦有个先锋论坛会议，邀请你参加，请你讲一讲互联网在中国的发展状况。”

在伦敦，尼葛洛·庞帝的儿子仔细听完了张朝阳的演讲，觉得很不错，于是就写了个邮件告诉了父亲。尼葛洛·庞帝因此干脆地答应给张朝阳投资5万美元。

1996年11月下旬，罗伯特和邦德一共15万美元的投资到位。接着尼葛洛·庞帝先期投资的2万美元也到了。17万美元，去掉4万美元的律师

富人的50个理财习惯

费，还剩 13 万美元，张朝阳就用这些钱开始了自己的互联网事业。整个 1997 年 ITC 就是靠着包括尼葛洛·庞帝后来追加的 5.5 万美元一共 18.5 万美元撑下来的。

1998 年 2 月，张朝阳成功推出搜狐（Sohu）网站，同年 10 月被美国《时代周刊》评为全球“数字英雄”。

搜狐在张朝阳的领导下历经四次融资，于 2000 年 7 月 12 日，在美国纳斯达克成功挂牌上市，发行价为 13 美元，共筹集资金 5980 万美元。经过四次融资，张朝阳底气足了许多，他如鱼得水，公司发展得也很快，短短的两三年内就成为国内三大门户网站之一。同时，还收购了几个国内比较知名的网站。公司的发展也给张朝阳带来巨额的财富，他本人多次入围福布斯中国内地财富榜。

第17章
让别人的钱为自己生钱



第 18 章

把握正确的投资原则

要想成为富人，仅是敢冒险是不够的，关键是选对投资的方向，以最小的代价获得最大的收益，这就要求投资者能够把握正确的投资原则。

什么是正确的投资原则？格雷厄姆说：“不管用什么交易方法，你都必须用实实在在的自我检查以及连续的交易证明你的判断是正确的，能够产生有价值的结果。”

著名投资大师马尔基尔说：“忽视投资原则的人是不可能市场中长期获利的。对于白手起家的中小创业者来说，如何把握正确的投资原则，回避创业误区，成为商海‘试水’成功与否的关键。”

有投资就有风险，有风险才有获利的可能。正所谓“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏”，两者伴生，才构成投资的动机。投资之道，大有学问。

1. 了解投资的风险，做好投资的准备

这听起来很简单，却是大部分投资者最容易犯的错误。在没有充分了解市场行情和商业动向的情况下盲目出手，单凭自己的感觉进行投资，是造成投资失败的主要原因之一。

王先生对自己准备投资的电磁炉项目充满自信，他认为这个项目一定能给他带来很大的收益，加上通过关系，他轻而易举地就从银行“套”到了大笔资金，更加信心爆长。他很看不起同行们缩手缩脚、小打小闹的样子，心想要干就大干一场，这种心态使他忘记了自己企业抵抗风险的能

富人的50个理财习惯

力。他一心只想扩大投资规模，连上两条生产线，将“摊子”铺得越来越大。企业负债随着他的盲目投资滚雪球般地扩大，王先生却毫不在乎，一点也没有感到危机。在他看来，等企业一运转起来，什么债都可以还清。但等他的企业运转起来了，别人的钱也赚够了，然后开始拼命压价。王先生的产品生产出来却卖不出去，顿时陷入危机。

一开始就喜欢把摊子铺得很大，几乎是一些创业投资者的共性，殊不知种种危机蛰伏其中，一不小心就可能爆发。同时，在经济快速增长的时候，人们容易信心超支，对未来估计过于乐观，藐视风险，从而形成投资泡沫，一旦有“风吹草动”，泡沫瞬间破灭，投资者就会陷入危局和困境。投资者应从风险与收益平衡的角度考虑企业的投资方向，选择合适的投资项目，并且将投资规模控制在适当的范围内。在具体投资时，应将资金分批次、分阶段投入，尽量避免一次性投入，应留有余力，以防万一环境变化，风险发生，手中再无资金可以周转，以致满盘皆输。这是投资原则的一大忌讳，称之为“小马拉大车”。

心急吃不了热豆腐，这也是投资者需要规避的风险之一。温州有家私营企业的小老板，看到别人因生产某种塑料产品赚了钱，不由得也心急火燎起来，赶紧筹集了资金，决定也要尽快投资这一项目。当时，他手下的一名技术员劝告他说：“老板，你只要将开工时间推迟4个月，我们就能安装调试好一种目前最先进的设备来生产这种产品，比现有设备生产的产品要好得多，相信也会畅销。”不料，这位老板听了却很不高兴地说：“推迟开工4个月？你知道推迟开工4个月意味着什么吗？那意味着我们将白白丢掉上百万元的利润。”然后命令马上开工。不出那位技术人员所料，工厂开工没几个月，就因为配套技术陈旧、产品科技含量太低而使产品陷入滞销状态。这个老板不得不重新投入巨资对才开工没多久的工厂进行技术改造。

创业者在开始投资时，易受眼前利益驱动，而忽视长远利益，采取急功近利的短期行为，这样做虽然能够使企业一时获利，但却丧失了长远发展的后劲。投资是一项系统工程，创业者要克服急功近利的思想，更不可杀鸡取卵、涸泽而渔。

第18章

把握正确的投资原则

投资是存在风险的商业行为，没有任何一个企业家百战百胜，没有任何一种分析工具次次灵验。人对事物的认识总会受时间、空间的局限，而面对的是变化的、运动着的世界，失误是在所难免的。因此人犯错是必然的，犯错是走向成功的第一步。

2. 相信自己的投资策略，把自己从潮流的眼光中隔离出来

有时候，很多错误的投资策略也能获得可观的收益，但从长期来看，只有正确的投资策略才能长期获得稳定的收益。易经曰：“元亨，利贞。”做正确的事，获得良好的结果。那么，投资策略在不同的时间和不同的地点可以有不同的结果，一旦背离基本原则，失败的可能性就会增多。而这些基本原则是符合自然界中的普遍性原理的。

1950年，李嘉诚尝试创业。当时，李嘉诚的资金十分有限，两年多来的积蓄仅有七千港元，不足以设厂。他向叔父李奕及堂弟李澍霖借了四万多元，再加上自己的积蓄，总共五万余港元资本，在港岛的皇后大道西开设了一家生产塑胶玩具及家庭用品的工厂，并取荀子《劝学篇》中“不积小流，无以成江海”之意，将厂名定为“长江”。

1957年初的一天，李嘉诚阅读新一期的英文版《塑胶》杂志，偶然看到一小段消息，说意大利一家公司利用塑胶原料制造塑胶花，全面倾销欧美市场。这给了李嘉诚很大灵感。他敏锐地意识到，这类价廉物美的装饰品有着极大的市场潜力，而香港有大量廉价勤快的劳工正好用来从事塑胶花生产。他预测到塑胶花也会在香港流行。李嘉诚抓住时机，亲自带人赴意大利的塑胶厂“学艺”，在引入塑胶花生产技术的同时，还特意引入外国的管理方法。返港后，他把“长江塑胶厂”改名为“长江工业有限公司”，积极扩充厂房，争取海外买家的合约，自此，订单如雪片般飞来。

1958年，他投得北角英皇道的地皮，兴建一幢十二层高的工业大厦，留下数层自用，把其余的楼层出租。大厦落成后，香港物业价格随即大升。李嘉诚发觉房地产大有可为，于是开始部署把资金投放到地产市场，20世纪60年代中期，香港的房地产经历一场狂炒后，一落千丈。李嘉诚独具慧眼，认为土地价格将会再度回升，决定实行“人弃我缺”的策略，

富人的50个理财习惯

用低价大量收购地皮和旧楼，在观塘、柴湾及黄竹坑等地兴建工厂大厦，全部用来出租。

不出三年，果然风暴平息，大批当年离港的商家纷纷回来，房产价格随即急涨。李嘉诚趁机将廉价收购来的房产高价抛售获利，并转购具有发展潜力的楼宇及地皮。这次他的策略是只买不卖，全都用来兴建楼宇。20世纪70年代初，他已拥有楼宇面积共达630万平方英尺，出租物业超过35万平方英尺，每年单是收租，已达四百万港元。

李嘉诚之所以能够在瞬息万变的商场中把握住商机，就在于他敢于投资，并且相信自己的眼光，不盲目地跟随商业潮流的走向，这是很需要勇气和信心的。

投资者要明确的是，投资的人是自己，而不是其他人，因此投资结果的成败是要由自己去承担的，在这种情况下，就要相信自己的商业眼光，而不要盲目跟着他人投资。

3. 足够的耐心是投资成功的关键

耐心是投资者成功的关键所在，要知道，任何投资都是需要付出时间和精力去操作的，一夜暴富的背后，可能是长达10年的准备。

穷孩子化蛹成蝶，一夜间变成了富人，这样的案例看似荒谬，但却是真实的投资故事，值得我们思考和学习。

晏琳是一位湖北恩施土家族姑娘，很早的时候，她就有自己创业的愿望，并为此做了多方面的准备。2001年，晏琳从湖北工学院生物工程系毕业后，开始实施自己创业的前期计划。她认为，现在市场竞争如此激烈，对一个创业者来说，找到一个好产品并不难，难的是如何将东西卖出去，所以她认为如果将来自己创业，锻炼销售能力最重要。为此，晏琳大学毕业后来到了武汉的一家民营环保企业做了一个业务员。一年之后，晏琳就成为了武汉这家环保企业的年度销售冠军，将公司的许多推销老手“斩落马下”。晏琳一个人的销售额，占到这家公司总销售额的1/3。

晏琳在武汉这家环保公司做了将近3年，职位也升到了分公司经理。她觉得经过近3年来的锻炼，她对企业运营的方方面面都比较熟悉了，现

第18章

把握正确的投资原则

在可以去做点自己想做的事了，于是立即向公司提出了辞呈，连2万多元的业务提成都没有要。因为这2万多元的业务提成要过几个月，等到年底才能拿到，她怕几个月等下来，可能会动摇自己创业的意志。

晏琳想去卖烧饼，这是她早就看好的项目。放着风风光光的经理不当，偏偏要去卖什么烧饼，不但晏琳的家人想不通，连她同样受过高等教育的男朋友也想不通。

为了卖烧饼创业的事，晏琳和家人、男朋友都吵了架。吵过了，冷静下来一想，晏琳觉得对方说的话有一些也不无道理。为此，晏琳又反复盘算了自己的创业计划，有没有什么疏漏的地方，有没有什么地方可能留下隐患。经过这一番盘算，该弥补的地方弥补，该细致的地方更加细致，她感到对成功更加有把握了，于是对母亲说：“相信我，我有这个能力，我开的店肯定跟别人不一样，我不会让自己失败的。”所以说，对于创业者、投资者，有人反对常常是件好事，它可以促使你更加冷静地审视你的创业、投资计划，弥补可能导致你失败的漏洞，当然，前提是，你要对自己有信心。

晏琳要做的可不是一般的烧饼，而是一种土家族的特色小吃。晏琳的外婆做烧饼的手艺很高，在当地远近闻名，晏琳的哥哥据说得到了晏琳外婆的真传。这成了晏琳创业计划中的秘密武器。晏琳读大学时就访遍了武汉三镇的特色小吃，细细地与自己家乡风味的土家烧饼做比较，用以确定这个项目的可行性。她还特意将自己家里做的烧饼带给同学、同事们吃，听他们的反应，每一次大家的反应都是相同的两个字：好吃。她也认真对武汉的烧饼市场做过调查，武汉有很多出售烧饼的店铺，但卖土家烧饼的，她还没有见过。她认定这是一个空白市场。不过，以前都是纸上谈兵，现在真正做起来了，晏琳仍旧感到有些紧张。因为她经不起失败，一个是她的家人、她的男朋友可能在心理上会承受不了她的失败，他们本来就反对这件事；第二，她创业的那点本钱，除了自己的积蓄，其他都是借别人的，她知道借她钱的那些亲戚朋友并不富裕，如果生意失败，她拿什么去还人家？如果还不了人家，她还怎么做人？

这些问题像大山一样压在她的心头，她想唯一的办法，就是自己尽量

富人的50个理财习惯

把工作做在前面，将工作做得细致、更细致，将所有可能导致失败的隐患都提前消除。为了选一个合适的店面，她跑遍了武汉三镇。在这个过程中，她先筛出了一批候选店址。然后，每天卡着秒表，在候选的店址前计算人流量，并仔细观察过往人群，对人群进行分类，看看其中有多少是自己的目标客户群，再从中筛选出第二批候选店址，筛选店址的工作一直做了半年多，从头一年的夏天，一直做到第2年的开春。从中一而再、再而三地进行筛选，晏琳为此付出了足够的耐心和辛苦。当晏琳对各个候选店址各个时期门前的人流量、人流的分层等因素了然于胸，有了十足把握后，才最后在武汉大学门口选定了一个店面。

经过严密的计划部署和市场调研，晏琳为自己的店铺取了个名字——掉渣儿烧饼。土得掉渣儿的名字和土得掉渣儿的产品相得益彰；店铺的装修也是经过精心设计的，20平米的店铺，以翠竹、红线、簸箕为主要素材，形成一种浓郁的土家乡村风味。虽然看上去土里土气，却显得干净、整洁、大方，不乏朴素韵味，令人看了有一种回乡的亲切感；产品包装同样经过精心设计，从包装材料的选择到图案设计，都与土家烧饼的气氛相配合；在产品定价上，因为武汉卖烧饼的差不多都是几毛钱一个，晏琳经过测算，将自己的土家烧饼定价为每个2元，这是仅有的让她心里不踏实的一件事，不知道顾客会不会接受。

开张前，晏琳还在自己店门口设置了POP广告，这也是晏琳从以前的推销经历中学来的规范流程。她还印了大批的宣传单，除了自己散发，她还就近从武汉大学雇了一些学生帮助散发。用最节约的宣传方式，雇最省钱的劳力，能亲力亲为的绝不假手旁人。因为创业资本有限，每一分钱都要用到刀刃上。

晏琳的土家烧饼颇有些特别，与人们常见的烧饼迥然不同。这种烧饼呈圆形，大大的个儿，表皮金黄，根据客人的要求，上面撒着不同品种的肉末，每当烧饼出炉，滋滋地冒油泡，隔几十米都能闻到饼香。这种烧饼乍看上去，跟意大利的比萨有点相似，所以又有客人称其为“中国式比萨”，可当主食，也可当小吃。

2005年，晏琳的掉渣儿烧饼店正式开业。头一天因为没有把握，她和

第18章

把握正确的投资原则

哥哥只用了 50 斤面粉，一共做了 200 多个烧饼，结果不到两个小时就卖完了。开张大吉鼓舞了兄妹俩，第二天大着胆子加了 4 倍的量，一共做了 200 斤面粉，800 多个烧饼，几个小时同样卖断了货。店里的货卖光了，外面的人仍旧排长队，买到的人固然兴高采烈，买不到的人难免有些怨言。晏琳和哥哥听在耳朵里，却觉得格外高兴。半个月以后，兄妹俩每天卖的烧饼都能达到 6000 个以上，每天营业额都在 1 万元以上。

晏琳的成功不仅仅是小本投资的成功，更是其出色商业能力和商业头脑的体现。从投资前的准备到最后的成功，其过程是漫长而且艰难的，这就需要投资者有足够的耐心和信心坚持下去。

正确的投资原则，归根结底，就是投资者商业头脑跟商业眼光的体现。因此，正确的投资之路有三个核心要素：投资原则的建立，投资理念的确定和投资计划的实施。

投资是为了长期而稳定地赚钱，如果能建立正确的投资理念、制定稳妥的投资目标，恪守严格的投资原则，一定可以成功。

人要
比钱
跑得快



第 19 章

生活乐观、充满激情

“燕雀安知鸿鹄之志？王侯将相，宁有种乎？”有这样的激情，穷人终将不是穷人！激情是一种天性，是生命力的象征，有了激情才有了灵感的火花，才有了鲜明的个性，才有了人际关系中的强烈感染力，也才有了解决问题的魄力和方法。

乐观和激情对一个人究竟有多重要？

法国作家大仲马充满激情地回答：“乐观是一首激昂优美的进行曲，时刻鼓舞着你勇猛前进。”相信人们普遍赞同这个观点，很多成功人士也用现身说法的方式告诉人们：是乐观造就了他们，乐观对他们意味着一切。他们的答案似乎说明，只要在逆境和困难中紧紧抓住“乐观”这根救命草，人就会百折不挠、勇往直前。

1. 乐观是希望的明灯

乐观是希望的明灯，它指引你在黑暗中发现新的生命、新的希望，支持你的理想永不泯灭。

作为全球最大的传媒娱乐集团之一的维亚康母公司，涉足电影、电视、出版及与娱乐相关的其他零售业务，2003 年公司市值 870 亿美元，该公司旗下拥有哥伦比亚广播公司、MTV 全球电视网、派拉蒙电影公司、19 家电视台、1300 家电影院等产业。当被问及成功的秘诀时，董事长兼 CEO 萨默·雷石东说：“首先，你必须是一个乐观主义者，有着乐观主义精神，这是唯一让你成功的秘密。”

商场是一个包罗万象的场所，任何人物随时都可能会陷入困境。只有保持乐观向上的积极心态，才能在逆境中求得一份平常心，取得最终的胜利。

有这样一则寓言故事：从前，有一群青蛙组织了一场攀爬比赛，比赛的终点是一个非常高的铁塔的塔顶。一大群青蛙围着铁塔看比赛，给它们加油。比赛开始了。老实说，群蛙中没有谁相信这些小小的青蛙会到达塔顶，它们都在议论：“这太难了！它们肯定到不了塔顶！”“它们绝不可能成功的，塔太高了！”听到这些，一只接一只的青蛙开始泄气了，除了那些情绪高涨的几只青蛙还在往上爬。群蛙继续喊着：“这太难了！没有谁能爬上塔顶的！”

越来越多的青蛙累坏了，退出了比赛。但有一只却还在爬，一点没有放弃的意思。

最后，其他所有的青蛙都退出了比赛，除了那只青蛙仍然没有放弃，它费了很大的劲，终于成为唯一一只到达塔顶的胜利者。其他所有的青蛙都想知道它是怎么成功的，有一只青蛙跑上前去问那只胜利者，它哪来那么大的力气完成任务。后来它发现，这只青蛙是个聋子！

永远不要听信那些习惯消极悲观看问题的人，而要保持乐观积极的心态。这是成功的必要准备。

如果穷人始终拘泥于穷人的身份，始终想着自己的卑微和渺小，那么，他一辈子也不可能成为富人，他缺乏的是“王侯将相宁有种乎”的豪迈和自信。人们往往不是因为事情难以办到才失去信心，而是因为失去信心才使得事情难以办到，信心才是成功的第一步！如果有了信心还无法成功，那是因为暂时还没有找到成功的方法，要相信“我没有得到我要的，就即将得到更好的”，乐观的心态会让人勇敢地承认犯下的错误，乐观的心态会让人坦然地去接受暂时的失败。只有承认犯下的错误，才能避免再犯同样的错误；只有接受暂时的失败，才能拥有明天的成功！

2. 赢的激情成就商业梦想

一个人能否在事业中获得成功，最重要的一点是他对事业和工作抱有

富人的50个理财习惯

什么样的态度，换句话说，激情是穷人能否成就属于自己的事业的重要原因之一。

陈娜嘉 1994 年加入半岛酒店，从前台事务主管做起。她曾在芝加哥和纽约的半岛酒店工作过，不久前一直担任该集团驻曼谷酒店的总经理。当香港本地出生的陈娜嘉 1989 年在夏威夷开始其酒店职业生涯时，她从未想过休假：“我去向老板说，‘我能在休假日也来上班吗？这样我可以学到更多东西。我不需要额外付费。’”他们说，这样做在美国是违法的。

在此之前，她的第一份工作是夏威夷 Inter Continental 的前台人员。她说我从中学到的是“有志者事竟成”。我当时根本不符合要求。他们让我参加打字测试，我说，“我从未打过字”，要求他们给我两周的时间练习。我没有通过测试，但他们说，“我们从未看过有任何人像你这样执着。我们决定聘用你。”

许多年后，当功成名就的陈娜嘉接受《华尔街日报》专访时表示：激情是成就事业的前提，如果一个人对他所从事的行业没有浓烈的热情，是没有办法取得任何成就的。陈娜嘉对业务知识的渴求帮助她取得了成功，也让她明白了激情对于事业成功的巨大助推作用。

还有一个故事：

有人问三个砌砖的工人：“你们在做什么呢？”

第一个工人没好气地嘀咕：“你没看见吗，我正在砌墙啊。”第二个工人有气无力地说：“嗨，我正在做一项只够糊口的工作呢。”第三个工人哼着小调，欢快地说：“你问我啊，朋友，我坦白告诉你，我正在建造这世界上最伟大的教堂！”

你可能很不喜欢你眼下的工作，你从工作中得不到丝毫的乐趣，也毫无创造性可言。“简直烦透了！”你觉得百无聊赖。但你要记住，这并不是老板或单位领导的错。老板没有逼着你来他的公司上班，领导也没有强迫你在他的手下工作。当初，是你主动应聘到了这家公司，或者是你托了关系好不容易才挤进了这家单位。你的历史，是你自己写成的。老板待你很刻薄，领导压根儿就没把你当人才看。那么，你就炒他们的鱿鱼好啦！如果你不想炒他们的鱿鱼，就说明他们可能还没你说得那么可怕。那么，需

第19章

生活乐观、充满激情

要改变的就是你自己。

如果想改变现状就要爱你眼下的工作！

一个人的工作态度折射出他的人生态度，而人生态度决定一个人一生的成就。你的工作，就是你生命的投影。它的美与丑、可爱与可憎，全操纵在你的手里。一个天性乐观，对工作充满热忱的人，无论他眼下是在洗马桶、挖土方，还是在经营着一家大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的职业，并对它怀有浓厚的兴趣。

美国著名的媒介大亨雷石东最为崇尚的信条是“赢的激情”，这也是他的自传的名字。没有埋怨，只有顽强的斗志。“我的价值观始终不曾改变，那就是永远追求赢的激情，这种激情体现了我全部的意义。”正是这种赢的激情和坚韧不拔的毅力使雷石东度过了生命中最艰难的岁月，并且始终保持乐观向上，“什么事情都是可能的，要想真正成功的话，必须要有想当第一的愿望才行，并不在于他们是商人、是医生、律师还是老师。我对工作的热情始终未减，赢的意志就是生存的意志。我心中那股赢的激情使我感到永远年轻。”

由此可见激情对于事业的巨大推动力。成就事业，需要投入大量的金钱和时间，如果对事业没有激情，工作只保持3分钟热度，是难以在事业上获得成果的。

激情是一种强烈的情感表现形式，人在激情的支配下，常能调动身心的巨大潜力。在激情力量的推动下，人往往可以表现出更为迅猛、精神更为饱满的状态，因此我们说激情是一种天性，是生命力的象征，有了激情才有了灵感的火花，才有了鲜明的个性，才有了人际关系中的强烈感染力，才有了解决问题的魄力和方法。而这些，都是一个成功的商界精英必不可少的素质。

在华盛顿爱丽斯·迪尔中学读书时，巴菲特找到了最能够让他激情燃烧的事情——商业。

他为此进行了一系列的挑战，包括为华盛顿一家乡村俱乐部找回丢失的高尔夫球，但是，他主要的追求还是要成为一个勤勉刻苦的报童。他甚至一度每天要走5条线路递送500份报纸。有几次，巴菲特病了，他的母

富人的50个理财习惯

亲不得不代替他去送报纸。“取报纸、送报纸对他来讲真是太重要了。任何人都都不敢碰他放钱的抽屉，一个硬币都不能动他的。”他的母亲说。

“为了能够更好地从顾客那里收费，他发明了一个行之有效的出售杂志的方案。他从被丢弃的杂志中撕下带有产品有效期的不干胶贴纸，把它们归类，然后在适当的时间请顾客从中选择要续订的刊物。”

或许你很难想象一个如此年轻的孩子能够有如此丰富的商业经验和商业运作技巧，人们将这个归结为巴菲特强烈而持久的商业激情。

布莱恩特夫人回忆说，巴菲特对股票市场怀有浓厚的兴趣。“对此我从未有过丝毫的怀疑。但也从未想到他会有如此大的成功。即使在当时，每个人都承认他在股票市场方面的才华和独特的见解。”

“激情是当你想做一件事情没有成功，而你做人的原则并没有因此而受到影响，并持之以恒。”阿里巴巴老总马云如是说。

一个成功的商业人士，只有学会乐观地面对生活，保持对事业的激情，才能够在潮流暗涌的商海中立于不败之地。商业社会纷繁复杂，没有乐观的精神，就没有前进的勇气；没有对事业的饱满激情，就没有坚持的动力。

第19章

生活乐观、充满激情



第 20 章

能保住本钱就是赚钱

成功投资的基本原则有三：稳定性、回报率和周转率。三者成功协调的程度决定了赚钱的多少，因而最完美的效果就是三者步调高度统一。但相对而言，稳定性强的投资对象，其收益性要低一些。回报率就是你投入的本金为你带来的收益回报和资本扩张的额度。回报率高的商品，在投资的过程中伴随的风险较高，稳定性较差。周转率就是能在多长的时间里把投资的本钱收回来。未来能获益多少是做事业的关键，但比这更重要的是你能否在未来保住现在的本钱。

对投资者而言，最重要的是什么？

当今世界和人类历史上最伟大的股市投资者沃伦·巴菲特在谈到自己的成功秘诀时说：“投资原则一：绝对不能把本钱丢了；投资原则二：一定要坚守投资原则一。”

可见，对于投资者来说，最重要的不是能在商业大潮中捞到多少桶金，而是在未来的投资中如何保住自己的本钱。

1. 保住本钱就是赚钱

徐泰洙是韩国某消费信贷公司的总裁，掌管着数百亿韩元的流动。

消费信贷事业说白了就是“放高利贷”的。徐泰洙从小就喜欢体育之类的娱乐，而对于读书则缺乏兴趣。

当时他的父亲经营着一家园林公司。父亲知道以徐泰洙的成绩想进大

人要
比跑
钱得
快

富人的50个理财习惯

学算是没指望了，于是就给某私立大学“栽树”，让徐泰洙进了那家私立大学体育系读书。但是，在进大学校门的前一天，父亲的话给了徐泰洙当头一棒，他要求徐泰洙大学毕业之前把他“走后门”用的钱全部还给他。

徐父的目的是想激发儿子去学习谋生的手段，既然儿子不能靠读书挣碗饭吃，那就只能换一种方式，父亲这样做也是为了儿子的未来着想。事实证明，徐父的严格教导是徐泰洙后来获得成功的深层原因。

被逼无奈之下，徐泰洙只有一边读书一边打工挣钱。然而正当徐泰洙寻找赚钱的门路时，刚好他的朋友有急事向他借钱，于是徐泰洙将自己攒下的所有钱都借给了朋友，并要求他以后连本带利一起还。就这样徐泰洙获得了平生第一笔贷款利息。

仅凭交情就借钱给别人，有时候别说是利息收不到，就连本钱都有可能一去无还。经过几次教训之后，徐泰洙再借钱给别人的时候，就要求他人留下一些物品作为抵押。那时他的大部分客户都是朋友或同学，抵押物品也都是些厚厚的专业书籍和教科书。他们实在还不了钱的时候，徐泰洙就将这些书卖到旧书店去，好歹能收回些本钱。

“我在放贷并从中抽取利息的这一连串过程中明白了一件重要的事情，那就是‘如何保住本钱’比‘如何收回利息’更重要，抵押物品不能成为我保住本钱的保证。”

徐泰洙真正发觉到消费信贷行业的巨大前景，是拿着“工作假期签证”滞留日本的时候。当时日本消费信贷公司的广告充斥着大街小巷，一些知名信贷公司的自动交易店铺在日本地铁站附近随处可见。

徐泰洙敏锐地感觉到，韩国公民对于消费信贷企业的认识会随着市场的变化而有所改变，消费信贷产业总有一天一定会成为朝阳产业。于是他下定决心对日本的消费信贷产业进行了一番细致的研究，并决定将日本作为一个试点进行试验。

他首先将目标瞄准了在日的韩国留学生，并向他们提供小额贷款。积累了部分资金后，他开始在韩国人聚居地做广告，逐步将自己的事业扩大。目标群由最初的留学生转为在日本就业的韩国女性，抵押品是护照。他向用护照做抵押的留学生和来日工作的女性提供50万~100万韩元的

第20章

能保住本钱就是赚钱

贷款。

他坚持只做小额信贷生意的理由，并不是他没有能力提供大额贷款，而是因为他有因此连本钱都收不回来的经历。在日本获得初步成功之后，徐泰洙回到韩国，正式大规模进军韩国消费信贷行业。

徐泰洙的主力产品是无抵押、无保证、无“先利”（预先支付利息）的日利率为0.36%的小额个人消费信贷商品。小额信贷的好处之一是，由于其金额小，在无抵押、无保证的情况下亦可贷出；其二，回收的可能性比大额信贷要高得多，相反，利息却比大额信贷要高，万一本钱都收不回来，他只需稍稍提升一点利息，就能将损失转嫁到其他顾客身上去。

“如何挣大钱？非常简单，亏本没亏到本钱的份上，这就是事业。倘若连本钱都保全不了，这样的事业能坚持多久呢？”

从徐泰洙的案例来看，他是最重视稳定性的典型代表。但相对而言，稳定性强的投资对象，其收益性要低一些。回报率高的商品，在投资的过程中伴随的风险也较高，稳定性也较差。周转率就是能在多长的时间里把投资的本钱收回来。

在对成功投资原则的选择上，老商人和新生代投资者的选择不谋而合——“稳定性”是成功投资的首选，也是确保自己立于不败之地的根本所在。

韩国人公认的地产投资高手池先生强调说：“未来能获益多少是做事业的关键，但比这更重要的是你能否在未来还能保住现在的本钱。”

最重要的事情永远是保住资本，这是投资策略的基石。失败的投资者唯一的投资目的就是“赚大钱”，结果，常常连本钱都保不住。

一般来说，保住资本的直接含义就是不赔钱。它被看作是一种限制性策略，会限制你的选择。但投资大师重视的是长期效益，不会把每一笔投资都看成离散的、个别的事件，而是关注投资过程，而保住资本是这个过程的基础。保住资本内化到投资方法中，是做每一件事的依据。

这并不意味着投资大师再考虑一笔投资时总会首先问：我怎样才能保住我的资本？事实上，在做出投资决策的那一刻，他甚至可能不会想到这个问题。

人要
比跑
钱得
快

富人的50个理财习惯

在你开车的时候，你想的是如何从A点到B点，而不是保命。然而，保命目标却是你开车方式的基础。例如，你总会与前面的车保持一定距离，距离多长视车速而定。在这一规则下，你可能在必要的时候急刹车，避免撞到前面的车，避开危险。遵从这一原则意味着生存，但在开车的时候，根本不会想这些东西，而只是本能的保持车距罢了。

2. 失去了本钱，就等于失去了一切

年轻的时候并不太富裕的人，随着年龄的增长，其思想大概可以演化为两种：第一种就是由于年轻的时候什么都没有，所以想拥有得更多，注重高回报率的投资者大多属于此类；另一种就是由于拥有的太少，于是就想保住现在所拥有的东西，重视稳定性的投资者大多属于这种类型。

渴望成为富人的人大体上都比较重视回报率，不过，现代很多投资者则是在稳定性的基础上求收益。

池先生投资房地产获利几十亿韩元，他说：“如果非要我在稳定性和回报率当中选其一的话，那我当然会选择稳定性。没有赚到钱尚不至于把人逼上绝路；但是如果连投资的本钱都丢了，就只有死路一条。”

回报率能够带给你的，是收益；但在此基础上，保持资本的稳定性才是成功投资的关键。如果你的投资稳定而没有回报，你还可以重新进行策略上的调整；如果你的投资有回报却缺乏稳定性，那么，你就有输掉一切的危险。

新生代富豪也好，普通人也好，在炒股或者炒房地产之前，所掌握的知识基本都差不多。不过，新生代富豪们在学习如何保住资本上，却比普通人要努力得多。因此，新生代富豪熟悉投资秘诀，在培养自己准确选择高投资回报对象、创出高收益的眼光之前，首先培养的是管理风险的能力。一般人在选择投资对象时，是将许多投资对象放在一起加以比较，从而选择自认为回报率高的投资对象，而不管其伴随的风险怎样。

那些想一夜暴富而不关心稳定投资的人，往往到最后连本钱都保不住。

一些成功者的经历说明，赚钱固然重要，但保住本钱则更为重要。许

第20章

能保住本钱就是赚钱

多人都抱着赚大钱的梦想，但倘若不学习如何挣钱、管理钱和把钱守住的方法，这些梦想最终都是黄粱一梦。因为有了投资的本钱，你就失去了在失败中重新总结经验并改正的机会。

池先生说：“我周围的人一味地羡慕我赚了几十亿韩元，追问我投资的秘诀何在，但等到真正见面谈起来的时候，你就会发现他们的思考方式是‘背反式’的。举例来说，当他们听到我用借来的钱去投资的方法时，全身都颤抖起来问：‘那会不会太危险了？’相反，当我谈到如何管理投资中的风险、追求稳定的收益时，他们却又是一副漫不经心的模样。由于钱是我们看得见、摸得着的东西，因而对其很重视；相反，由于风险看不见、摸不着，所以很容易被人忽视，这样一来我就无话可说了。最后，他们所能做的就是什么都不做，只待在家里指望能从天上掉下馅饼来，也就是说，他们为成为富豪所做的努力，仅仅限于愉快地购买彩票，将所有的可能性交给‘运气’，然后整天牢骚满腹地说：‘别再说那种高深的道理了，到底怎样才能赚到数十亿韩元呢？’”

池先生的话对于渴望财富的普通人来说是箴言，而非批评。那些“短时间内将本钱翻几倍”的投资故事，是不折不扣的噱头，至今为止没有哪位投资者能通过炒股取得与沃伦·巴菲特并驾齐驱的收益，而即便是沃伦·巴菲特，他的平均投资回报率也只有 26.5%，年回报率 100% 是一个神话，并非现实。

事实上，巴菲特最值得骄傲的是他纵横股市 40 年，却一次都未赔过本。新生代富豪将这一点奉为投资真理。在沃伦·巴菲特的投资秘诀中，新生代富豪们着眼于“一次都未赔过本”，而一般人只盯着“他是一个赚了数百亿美元的超级大富豪”，这就是一般人和富人在投资价值观上的差异。

取得利益，是商业的最直接目的，但不是商业的根本。想要在商业中取得利益和成就，最重要的是保住自己继续下去的资本。因此，赚钱的前提，是保住自己的本钱，只有这样，才能立于不败之地。



第 21 章 储蓄与投资并重

任何理财方式，其收益率都是预期的，但银行的利率是肯定能够支付的。一个家庭必须在自己的投资组合中拥有足够的储蓄，这样既可以保持足够的现金流动，又可以稳定地享有一定的收益。

相对于投资来说，储蓄本身也是一种投资。相对于其他的投资方式来说，储蓄具有风险小、存取方便、安全性强等特点。通常的观念并不把储蓄当成一种投资。把余钱存入银行，靠利息来补贴生活，是无可厚非的事情。但同时，靠储蓄吃利息，来利滚利、赚大钱，那是不可能的事情。这就需要详细了解储蓄与投资的关系，即如何安排储蓄额与投资额的比例关系，这样才能使有限的资金，在既能保障生活稳定的情况下，又能实现最大的资金收益。

《伊索寓言》里有这样一个故事：某人把金子埋在花园的树下面，每周挖出来陶醉一番。结果有一天，金子被小偷偷走了，此人痛不欲生。邻居来看他，当他了解事情的经过后问那个人：“你从没花过这些钱吗？”“没有，我每次只是挖出来看看而已。”邻居告诉他：“既然这样，这些钱有和没有对你来说都是一样。”这个寓言告诉人们一个道理：财富闲置等于没有。可见，没有理财观念，过度储蓄和过度消费一样是不科学的对待财产的方式。

储蓄作为投资方式的一种，是为了适应居民存款的要求，满足各种不同的储蓄目的而采取的业务措施，也是银行为便于分析和运用资金，提高

经济效益的重要措施。对比其他种类的投资理财方式,储蓄的风险小,但同时收益也低,方式过于保守。因此,储蓄是保持足够的现金流动、同时稳定享有一定收益的科学理财方式。

1978年出生的栾先生,大学毕业后参加工作已经4年。因为是在外资银行工作,所以收入很高,和女朋友的工资收入加在一起,再加上年底双薪和年终奖励,两人的年收入共29.2万元。

收入虽然很高,但4年来,两人的积蓄只有18.8万元,其中包括股市里的3万元。两人目前住在一个租来的两室一厅房子里,没有任何房产投资,这是跟他们平时的高消费分不开的。

除了每月2000元的住房花销以外,两个年轻人都不喜欢做饭,基本上在外面解决温饱问题,这样开支就增加了不少,算下来一个月有2500元的支出。每月的水、电等费用开支在600元左右,交通费大约1000元。再加上年轻人经常聚会,出去娱乐消费等开支约在4000元左右,这些就是栾先生与女友两人的日常开支。

此外,因为两人的年终奖励较多,加起来有11万多元,所以他们两人每年都会出去旅游,费用约在3.5万元左右。

像栾先生这样的家庭理财安排,在白领中是非常典型的,收入不少,积蓄不多,年纪轻轻但投资非常保守。其实对于他这样的年轻人,重要的是建立具体可行的理财计划和目标,开阔自己理财投资思路。

从两人收支情况看,日常支出为12万元,其他支出3.5万元,总支出为15.5万元,基本上还算合理。但由于两人的收入不确定性很高,如果不考虑两人的年终奖励部分,以月收入1.3万元而支出1万元来看,支出明显偏高。所以专家给予栾先生的建议是,加强储蓄观念,将稳定收入的40%作为储蓄节余较为合适。其次,栾先生现有的家庭资产15.8万元全部是金融资产,其中现金和储蓄占了绝大多数,这些钱是为两人将来成家置业准备的,对于风险的承受度有限,可以选择的理财产品有外币的协议储蓄产品和人民币的基金。另外,两人的积蓄可以考虑拿出一部分适量参与股市投资。特别需要指出,对于短期内没有明确使用目的的资金,证券投资基金应当成为一个主要的投资渠道。

富人的50个理财习惯

从上面的案例可以看出，风险偏好是所有投资理财计划的一个重要依据。要根据自己的实际情况进行选择，对风险偏好有个明确的界定，知道自己属于哪一类型的投资者，不做不考虑任何客观情况的风险偏好的假设。比如，将许多钱放在股市，而没考虑到父母、子女，没考虑到家庭责任，这时，其风险偏好就有所偏离自身能承受的范围。

依个人风险承受度，合理分配自己的储蓄、股票、债券、基金、信托、保险、不动产等各种金融产品，最大程度地获得保障和增值。记住一句话：没有最好的理财方案和理财产品，只有适合自己的理财方案和理财产品。

此外，比较明智的做法是在储蓄的基础上投资。储蓄和投资项目的合理分配，就成为了值得投资者关注的问题。换句话说，把闲置资金的多少用于储蓄，以及多少比例用于投资，很多投资者没有清晰的概念。要注意，理财是有个性的，因此一定要找最合适的。就像挑鞋子，大小有不同，款式有不同，要挑选适合自己的。理财也一样，产品不同，收益不同，要挑选适合自己的理财工具，将财富按合理比率分配。

一般来说，如果你有一笔闲置时间比较长的资金，可以根据个人情况的不同以一定的比例用于购买基金等收益率较高的投资项目，而将余下的其他份额作为储蓄资金。上面的案例中，理财专家给出的40%的储蓄节余，就是根据每个人条件的不同给出的具体方案。根据理财专家的建议，合理个人储蓄的额度至少是个人年龄除以2之后的百分比。也就是说，如果你20岁，那么你的个人储蓄应当至少是闲置资金的10%。这样的比例不仅可以让你有一定的稳定资金用于储蓄，也让更多的闲置资金得到了合理的投资分配。

对于怎样的投资组合能让投资的分配更为合理，可能每个人的计划和使用的工具都不一样。但应该遵循两个原则，一是长期稳健投资，二是合理分配组合。

由此可见，作为风险程度较低的投资方式，储蓄的可行性和可用性极强，大部分投资者都可以选择。那么，储蓄投资有哪些技巧，又应该如何操作呢？

第21章

储蓄与投资并重

1. 储蓄作为投资的“蓄水池”

首先，家庭除去日常开支的现金外（实际上现在家庭的许多开支都可通过活期存折或其他银行卡支付），剩下的尽可能及时存入银行，因为您手上的现金是没有任何收益的。当“池水”中的金钱积累到一定的程度，将它们转到收益更高的投资上。在其他投资收益兑现后，又可转回来，等待下一个机会。由此可见，储蓄是一个资金的中转站。它即是投资理财的先导，又是投资理财的后盾，往往是通向致富之路的第一站。

2. 储蓄存款组合

储蓄存款组合的原则是兼顾收益和日常开支的需要。根据家庭预算表，您可估算出以后每个月需要的现金支出和收支结余。这样，您就可以选择适合的储蓄种类来处理结余资金。如采用零存整取的方式处理每月的节余，到一定时期则转存整存整取（假设其他投资项目还未启动）。这样，可获得更多的利息收入。

3. 根据利率走势调整储蓄组合

如果国家的经济形势开始向好的方向发展，则利率有进一步提升的可能，则存期不宜过长；如果经济加速到一个较高的水平，通货膨胀上升，利率也比较高，则可存入长期的定期。如果利率下降并到低谷时，则选择短期存款，或者转向其他理财品种。

4. 充分利用免税储蓄

如果家庭有就读的小孩，可采用教育储蓄的方式来存款。此种储蓄有许多好处，如免除利息税、享受整存整取的利率、可申请助学贷款优先权等。

5. 提前支取的技巧

由于特殊原因需提前支取，则支取部分按活期计息，有什么好办法可以减少损失？请参考以下办法：一是只取需用部分的金额。例如，如果您

人要
比钱
跑得快



富人的50个理财习惯

急需5千元，而手上有1万元的定期存单，则从其中只取5千元，不要全部取完，因为剩余的5千元还是按原利率计息。二是办理存单抵押贷款。对已存时间比较长的存单，可采用以此存单抵押申请贷款来解决急用资金问题。可相应减少损失。

6. 其他技巧

存单分储法：指一年12个月，每个月按一年期整存整取方式存入一定金额。一年后，每个月都有一张存单到期。与类似的零存整取相比，收益要高。且一年后每月都有到期存单，相对用款也较灵活。

利息零存法：存本取息与零存整取相结合的方法，即把存本取息中每月取出的利息转存入零存整取帐户。同样一笔金额，这种方式比整存整取的收益要高。

对于大多数家庭来说，选择储蓄的投资方式，一个很大的原因就在于储蓄的低风险性。那么，除此之外，储蓄还有哪些好处可以打动投资者呢？

(1) 储蓄能够满足消费和后备的需要。例如，你和你的家庭需要购买高档的生活或奢侈用品，但因为手上的钱不够，这种消费愿望暂时不能实现。通过储蓄的手段，等钱存够了再购买。

(2) 储蓄能够满足增值的需要。储户将钱存入银行，首先考虑到的是储蓄能够保证在本金不会减少的情况下，还能够得到利息收入。储户在金融意识增强、增值等观念逐渐树立起来之后，更加重视保本增值。获得利息收入成为储蓄投资的关键。

(3) 储蓄能够满足安全和保密的需要。储户把钱存进银行，能够防止因盗窃、意外灾害等情况所造成的损失。

(4) 储蓄的变现性好。所有储蓄基本上都是可以立即变现的，包括定期存款。虽然定期存款提前支取会损失掉部分利息收入，但不影响其变现能力。所以可以把储蓄认同为流动资金，特别是活期存款，就与现金无异。

总而言之，储蓄作为理财产品，不仅仅是投资的一个附属项目，更是可以保证投资者收益的重要资本。储蓄与投资并重，是成功理财的重要方式，也是保证投资者利益的最佳方案。

第21章

储蓄与投资并重



第 22 章

依靠“常识”炒股票

股市上有一双指挥投资者走向成功的“看不见的手”，这双手就是“常识”。

1956 年，巴菲特从 100 美元起家，通过投资不断地使自己的财富增加，而一度成为世界第二富豪，被誉为“华尔街股神”。1999 年底被美国《财富》杂志评为“20 世纪 80 年代投资大师”。

巴菲特用他的行动证明了股神传奇。很多人很羡慕巴菲特今天所取得的成绩，以及他传奇般的经历。

如果想从一个菜鸟级的人物成为炒股高手，首先需要树立“股市有风险”的意识：股票有可能带来高收益，但更有可能被套牢。炒股是一件技术含量非常高的事情，不是拿钱进去就可以获得收益的。例如在炒股分析时，要学会基本面分析、技术面分析、政策面分析，同时还要学会通过分析资产负债表、利润及利润分析表、现金流量表来分析看公司等。

刚炒股的股民或多或少都会对股票的认识过于简单，新股民以为自己一炒股稳能赚钱。换句话说，就是对自己的期望值太高，而对股市的行情了解不足。

某招聘网站近日对职场炒股状况进行了一次调查。调查中发现了一个令人担忧的情况：受访者对金融股票知识了解甚少，只有 10% 的股民宣称对股市十分了解，而多达 50% 的受访者称只对股市略知一二，还处于学习阶段。也就是说，我国很多的股民并不具备相关的专业知识，只是以“投机”的心态对待投资。

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

刚入门的股民，有必要做些进入股市前的准备工作。这个工作可以分为四个步骤：

第一步，寻找一家值得信赖和方便交易的营业部。营业部除了为投资者提供较好的环境外，还要提供进一步的服务，如定时提供盘后的分析等等。需要注意的是，营业部设备是否齐全很重要，投资者在营业部看盘、交易，都是依赖营业部提供的行情显示、行情分析和委托交易的设备。股市中时间就是生命，能否在有利的交割时间做出迅速的反应，迅速完成交易，是至关重要的一步。

第二步，进行股东的注册登记，在办理过程期间，需要特别注意的是股东卡与身份证上的名字是否一致。

第三步，注入资金。

第四步，基本操作。

当然，股票买卖不可能如此简单。那么，炒股票需要哪些技巧呢？

2006年4月25日早上7：40，一辆灰色的奔驰280驶进了广州市小北路某大厦内，陈茂根和老婆从车内出来。随后，他老婆绕到车左侧，进入驾驶位，把车调头开走。

目睹了这一幕，当时值班门卫吴贵源吃惊不已。当奔驰开进来时，他就开始留意了。这个时间只可能是单位员工进来，他寻思是否单位的大领导换掉了广本奥德赛，可车上下来的确实是54岁的陈茂根，单位的水电工，周围并无第三者。

“莫非老陈中彩票了？”吴贵源琢磨时，陈茂根已经进入电梯，要下到负一层水电班的值班室。水电班实行三班倒，早班从上午八点到下午四点，中班从下午四点到夜间十二点，夜班从零时到上午八点。这一天，他当早班。

中午，同事都集中在大厦一楼的单位食堂吃午饭，“陈茂根中彩票”的消息成了头盘菜。水电班的同事按捺不住好奇，向陈茂根打探。他答道：“不是中彩，我是炒股赚了钱。”

自从2006年底股市井喷般一路涨势逼人后，单位的同事几乎无人不炒股，10多万变20多万的比比皆是，但尚无人暴富到买奔驰的地步。陈茂根的月薪仅2500块，只是一个水电工，靠什么资本和资源实现的赚钱神话？

第22章

依靠『常识』炒股票

其实陈茂根能从一个月薪 2500 的水电工变成一个开大奔的富豪，他自己介绍说他只是按照大家都熟知的一些常识性的原则去炒股的。这四个常识就是“买入时不急，卖出时不贪，止损时不拖，投资品种不散”。

1. 买入时不急

有些投资者很耿直，只要买到他看上的股票，多花几分钱也无所谓，但往往会出现这样的结果：在卖股票时，如果还差几分钱就够本，总会等这几分钱涨上去，而这几分钱就是涨不上去。由几分的亏损，变成几角钱，甚至几元钱，亏损越来越大。所以，为了使操作成功，在最初买入时，有一个合理的买入价，是取得操作主动权的重要保障。

有的投资者说，如果不急，买不到怎么办？其实，当你以某一价格买入某种股票时，是不是在绝大多数时间都会出现比你买入价更低的情况呢？散户和机构有很大的不同，机构需要几个月时间来建仓，而你只需要 10 秒就搞定，所以足够的耐心是很重要的。当然，也会出现因为买入不果断，股票会快速上涨的特别情况。但即便是这样，现金与股票相比永远是最安全的资产，大可用同样的方法去选择其他的股票。

2. 卖出时不贪

“不贪”不是不让大家多赚钱，而是一定要有投资目标。有的投资者 8 元钱买进一只股票，心想涨到 9 元钱，有 1 元钱的利润就卖掉。可真的涨到 9 元钱他又不卖了，好不容易骑上一匹黑马，我不能让它跑掉。这样，本来是投机，却变成了投资，往往就会错失很好的赚钱机会，由赚钱演变成亏钱。

大到一个国家，小到一个家庭，财富的增长都需要有自己的计划，投资者在股票市场上也一样，买任何一只股票都需要一个目标，这个目标就是赚多少钱。只有严格遵守操作计划，养成良好的操作习惯，才可能市场上把风险降低到最小。

3. 止损时不拖

不怕错，就怕拖。投资者的巨额亏损都是拖出来的。尽管说起来容

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

易，但做起来却很难。但是如果市场上做不到这一点，不能战胜自我，那么，要在这个市场上成为一个成功者，是很困难的。

4. 投资品种不散

现在证券市场有种分析理论，认为股票投资应该分散，“鸡蛋不应该放在同一个篮子里”。这种理论可能适用于成熟股市，但在中国这个目前新兴的市场，这种理论并不适合。因为，股票更多具有相同的风险，由于自己精力方面的缘故，如果鸡蛋放在10个篮子里面，比全放在1个篮子里面，反而更容易摔坏。

所以，投资集中是很关键的。严格来讲，200万元以内的资金，选择3个品种就足够了；20万元以内的资金，选择两个品种就行了。

刚进股市的新股民，可能觉得股市就像大海，而自己就像大海里的一叶扁舟，觉得需要了解的股市知识太多了，而因此显得很迷惘，不知道从哪里下手。其实只要抓住“简单”这个原则照样能做好股票。

简单是力量的象征，强势时应以不讲究技巧。从盘口看，判断趋势是线，走势强弱是点，点点成线，盘面上所有的现象都可作为判别强弱的依据。

该涨不涨为弱，该跌不跌为强。延续趋势、指标钝化为强，相反趋势在空间或时间上距离较短较小为强。基本功在于判断强势还是弱势及强弱的延续性，判断强弱为主，判断趋势为次。强势达到顶点之后会发生转向，转向会在空间上或时间上有所表现。

一般来说，K线可以辨别强弱，均线可辨别强弱，成交量也可辨别强弱，应为而不为、不应为而为，都可以用来辨别强弱。但简单是强，复杂是弱，这是一个根本的原则。要想简单，就要有实力，有实力的动作简洁有力，不拖泥带水。表现在K线和即时走势上是流畅的，充满了美感。

看盘、操作都可以简单为原则，只看简单的走势，操作上力求简单。靠简单的直观的机会，无须思考。但这种作法往往会使人感到害怕，其实没经过专门训练，不害怕是不正常的。不害怕、心中不忐忑，赚钱就很困难。

庄家操盘的最高境界是让大多数人看见、知道，但却不敢为，这样操盘才能流畅，股价才能绝尘而去。恐惧是不确定性和患得患失的心理所导

第22章

依靠『常识』炒股票

致的，是造势的结果。简单、强弱、趋势是观察盘面的核心，其他因素都是测量强度的参考。简单的判别来自经验，来自生活，来自人的本能。抓住简单，依此作为衡量盘面强弱的试金石。

简单意味着原始，信息未萌、信息收敛、力量喷发、惯性运动之中，它的表现力最强。三浪、C浪力量充沛，但都很简单。

大部分投资者都有“恐高症”，他们认为股价超过十几元的股票太贵了，理由就是“我是散户，我钱少，所以我只能买便宜的股票。”然后买了一大堆两三元钱的股票。当然牛市里碰到资产重组，其中有很多股票还能成为大黑马，不过一般等这种股票真的拉两个涨停他们就急着抛出了。而真碰到倒霉的，3元买进的股票一两个月下来跌了一大半，或许真的跌进了三板，只剩下小数点后不到三毛钱的零头了。或许下面的例子能给你一些启发。

米剑刚从大学毕业，进股市的时间不久，因为资金不多，选股票的原则很简单，就是哪个便宜买哪个。当然也讲“质量”，简单地看看上市公司的行业、后期目标什么的，以求做到“物美价廉”。对于什么是投资价值，什么叫收益率，他并不清楚。

刚开始的时候，茫茫股海，他自己都不知道买什么股票。于是他问了不少炒股的朋友，有人推荐他买五粮液，理由是公司业绩好，又是稀有品种，属于潜力股，长期投资价值会看好。米剑，觉得有道理，上网看看该公司股票，当时的五粮液股价12元多，太贵了吧，自己才那么几万元，能买多少股啊，不能买。朋友一听急了：“哪能这样选股票？又不是买菜看价格，炒股票的都知道，买股票是看收益率的，同样是一万元，不论你是买几万股，还是几千股，如果买的股票能给你带来30%的收益率，赚的就是3000元，跟买股票数量是没关系的，关键还是看股票的投资价值。”米剑听了，觉得有点道理，但是实物交易的老观念就是扭不过来，感觉找个便宜的，买多点，心里踏实。

听了许多朋友的建议，米剑都觉得不满意，原因只有一个，还是股价太高。很偶然，某日看到S*ST盛润，股价才1.7元多，于是米剑就买了这只股，像所有新股民一样，他天天盯着电脑，希望它快点涨。不负众望，股票横盘几天后，开始爬升，2元、2.1元、2.5元，短短五六周，S

富人的50个理财习惯

* ST 盛润的股价竟然爬升到 2.7 元，上涨了 40% 左右，米剑马上在 2.89 元抛掉了所有的股票，赚了好几万，资金翻了近一倍。回头看看朋友推荐的五粮液，依旧 12 元多，米剑高兴坏了，逢人就自夸是股神。

但是接下来的几次操作，米剑可没那么幸运，起起落落，大多以亏损收场。

2007 年 2 月，有人向米剑推荐中国船舶。当时的沪东重机股经过连续 7 个涨停，股价高达 70 多元。一看股价，米剑觉得价格太高了。于是用手上的资金买了其他股价不到 10 元的股票。5 月份的时候，沪东重机的股价涨到 90 多元，朋友再次推荐。眼睁睁地看着上涨了 20 多元的股票，米剑挺后悔的，可是一想到那么高的股价，加上自己是全仓持股，他还是决定不买。此后这只股票完全不理睬大盘，一路突破 100 元、150 元、180 元，直到 200 元，米剑尝到了后悔的滋味。

米剑常常聊起的就是 S * ST 盛润和中国船舶。前者完全是运气，当时自己啥也不懂，蒙头买进。后者更多的是惋惜，多少次很好的进仓机会都错过了，仅仅因为价高而放弃。“我真是看着中国船舶从 90 元一步步爬到 200 元的哦。”对于以后会不会买高价股，米剑说：“主要还是看公司的成长价值，单看股价来做决定肯定是太幼稚了。”

相信很多股民朋友都有这种心理，其实买股票不是买菜看价格，买股票看的是收益率，同样是一万元，不论买几万股，还是几千股，如果买的股票能给你带来收益率是 30%，赚的就是 3000 元，跟买股票数量是没关系的，关键还是看股票的投资价值。

任何一种投资都是有风险的，股票投资也不例外。股票投资者能否获得预期的回报，首先取决于企业的盈利情况，利大多分，利小少分，公司破产时则可能血本无归；其次，股票作为交易对象，就如同商品一样，有着自己的价格。而股票的价格除了受制于企业的经营状况之外，还受经济的、政治、社会甚至人为等诸多因素的影响，处于不断变化的状态中，大起大落的现象也时有发生。股票市场上股票价格的波动虽然不会影响上市公司的经营业绩，也不会影响股息与红利，但股票的贬值还是会使投资者蒙受部分损失。因此，欲入股市的投资者，一定要谨慎从事。

第22章

依靠「常识」炒股票



第 23 章

把握城市变迁规律：投资不动产

家财万贯的人，一为生来富有，二为创业致富，三为理财致富。而理财致富者，十之八九是靠房地产致富的，足见投资不动产的非凡意义。

不动产是指依自然性质或法律规定不可移动的土地、土地定着物、与土地尚未脱离的土地生成物、因自然或者人力添附于土地并且不能分离的其他物体，包括物质实体和依托于物质实体上的权益。如今的不动产投资项目，大体可以分为店铺、写字楼、车位（车库）等等。那么，不动产的投资相对其他投资方式和项目，有什么优势，前景又如何呢？

在很多投资股票的朋友看来，选择投资不动产是很保守的，而且还认为，投资不动产以后只能增加资金的不可流动性，而在需要用钱的时候却无法支取，所以投资不动产只能将自己的钱锁定。其实投资的目标是积累财富，赢得经济上的独立和财务上的自由，而不是获得支取资金的便利。因此，如果想积累自己的财富，就必须将钱锁定，从这个意义上说投资不动产的不可流动性实际上是一种优势。

1. 店铺

2000 年，厦门房地产刚从“房地惨”中缓过劲来，房价地价都开始抬头。恰好此时，甄先生的叔叔因为赌博举债，正四处筹款，甄先生一家都知道，若将这钱借出去定会有去无回。但碍于情面，又不能有钱不借，于是迅速把手头的闲钱“花掉”就成了当务之急。什么值 17 万又能保值甚至

人要
比跑
钱得
快

富人的50个理财习惯

升值呢？甄先生考虑到买公寓转租，但后面会有一堆麻烦事，水呀电呀家具呀，还要今天修马桶明天修门，想来想去还是买店铺简单。正巧莲花广场二期准备开盘，听说那里要建一个很大的商场，小店依着大商场一般不会出错。甄先生几乎没怎么考虑就将宝压上了。17万买一个十多平米的店铺，几年下来，店租翻了一倍多。这些年甄家又攒下一笔钱，打算投资“第三代商铺”。

的确，与股票的不可把握性和不可预测性相比，不动产投资一切都可以完全控制，可以决定购买的最佳时期、融资方式、不动产的获利方式（是出租还是出售），销售的价格、销售的方式。而更灵活的融资方式也能为投资者轻松支付投资额提供有力的保障，比如抵押贷款，房地产开发商提供的分期付款等，即使是在房地产市场的萧条时期，提供按揭的机构也不能要求提供更多的现金以降低贷款价值比率。

这一点是地产专家都极为认可的。中振地产的总经理沈文礼先生表示：店铺是房地产投资中的热门，收益更稳，利润率也更高，有的店铺甚至能够达到100%的升值率，这是目前的股票、基金都难以比拟的。

2. 写字楼

与店铺的火爆“钱”景相仿，写字楼如今也在逐渐成为房产市场的新热点。更有甚者认为，炒写字楼比炒住房还要赚钱。“目前投资写字楼比投资普通住房划算多了。”某中介公司老总陈先生反映，现在正是投资写字楼的好时机。首先目前写字楼卖价不是很高，如果资本够的话，建议最近买进。另外，写字楼的租金比普通住宅高出很多，而且“住户”比较稳定。如果投资住房用来租赁的话，最多20元/平米，一套100平米左右的房子一个月也才进帐2000元。但是，如果投资写字楼的话，结果就好很多，按照现在的市面价格，写字楼出租价格一般是40~80元/平米，地段不同，差价会很大，所以一般出租一套写字楼办公室，一个月约有2万左右进账。且写字楼的“住户”一般比较稳定，租期一般在3年以上。至于目前写字楼投资的最佳区域，陈先生说，轮渡和江头都是不错的投资地段。不过，投资写字楼对资本的前期投入要求很高，300万其实只是基本

第23章

把握城市变迁规律：投资不动产



的资金要求。

写字楼投资较高的资金门槛，也成为很多投资者望而却步的主要原因。然而凡事都有另一面，专家在经过市场分析后认为，对比店铺，写字楼的未来收益前景更为看好，且风险相对而言要小很多。成熟商务区的写字楼投资，回报率的透明度高，同时租客较为稳定，投资风险较小。

对于讲求实际使用的企业来说，写字楼的品质至关重要，它包含了很多方面的内容，如交通的便利程度、停车场的设计是否合理、物业建筑立面、建筑品质、大堂的品位和布置、电梯质量与配置状况、结构布局是否适用、采光通风是否良好等，都需要逐一比较、现场观察和实地感受。这些都与投资者的收益相关，因此一定要十分注意。

3. 车位

近几年随着住宅区的不断扩大、居住品质的不断提高，住宅区内的停车位开始成为一个新的投资热点。然而这样一个新生的不动产项目究竟有着怎样的发展前景，车位投资是不是一个很好的投资项目呢？

2007年4月份，刘小姐听说小区物业的报价为8万元一个车位。同去咨询的邻居暴跳起来，说去年物业的报价才4万元，一下涨了一倍，当即走人。刘小姐的反应相反，听说车位不到一年就涨了一倍，当下就有了购买冲动，心想反正以后买车的话也需要车位，买了总不会吃亏。

为了确定车位投资的可行性，刘小姐到处咨询业内人士。谁料才隔了几天，物业报价开口要10万。经过一番理论，因为刘小姐是几天前咨询的买家，物业才答应以原报价8万卖出这个车位。听说现在那里只剩3个车位了。刘小姐感觉形势大好，车位投资的热情一下高涨起来，她还说，她有一位朋友也对车位颇感兴趣，新近刚卖掉一套房子，准备投资车位。

尽管刘小姐的分析听上去很有道理，但事实上，与店铺、写字楼的投资相比，车位投资的收益更小，承担的风险更大。现在大部分新建楼盘在车位设计方面都基本做到车位与住户达到1:1比例。很多新住户在买房的时候都会顺带购买车位。剩下未购车位的只有两种情况：一是资金不足，无法在购房的同时购买车位；另一种情况是不打算买车者，这部分客

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

户主要是外地业主，有些是打算买房养老的，他们没必要学车、买车，更不用说买车位了。在这种情形下，车位需求的客户对象会狭窄许多。

同时，车位的使用客户相对固定，住在这个小区的客户不可能跑到另外一个小区去投资。因此投资车位最关键的一点，是要考察这个社区本身的停车情况，看看车位是否真的供不应求，是否有越来越多的购车者。如果没有，即使车位价格在上涨，那也很有可能因为没有人买账是虚涨。

从上面的分析中可以看出，不动产投资的确是当今的热门投资项目。有一种说法：理财致富者，十有八九是靠房地产致富的，足见投资不动产的意义非凡。但现实问题是：如何去判断房产的投资前景和收益情况。可以通过以下的标准，自己进行分析和判断：

1. ROI（投资收益率）

投资收益率（ROI）= 经营净收益（NIO）/ 现金投资 = * * %

总的投资收益率（ROI）=（收益+价值增值）/ 现金投资

在计算过程中，应该保持理性，尽可能多地把将要发生的支出计算在内，比如考虑房屋交易税费、商品房交房时交纳的各种费用等等可能会超出预计，重新包装房产、发布租房广告、不可预知的运营费用都可能增大现金投入。在投资过程中出乎意料的高房产空置率，为了吸引高素质房客而做出的租金上的过分让步有时候也可能会让财政处于赤字状况。

如果进行投资所获得的收益不能弥补购买房产以及经营中的耗费，那么投资活动就没有任何意义。

在购买房产时应该有一个判断的标准，并掌握以下规避投资风险的方法：

- (1) 购买价格低廉的房产，购买低于市场价值的房产。
- (2) 购买能使之升值的房产。
- (3) 购买在短期内，比如 6~12 个月能使其租金上涨的房子。
- (4) 购买融资利率低的房产。
- (5) 购买在短期内具有发展潜力的地区房产。
- (6) 增加购房定金，降低贷款利率，或寻找合伙投资人。
- (7) 周边地区发展，3~5 年是否能看到发生的变化？想象一下 5 年之

第23章

把握城市变迁规律：投资不动产

后会变成什么样子？

必须明白买方或卖方是否对市场行情有着充分的认识，是否给予对方任何不同寻常的有利融资条件，是否必须在短时间内卖出（或买进）房产或作出其他可能使销售价格上升或下降的让步。

2. 收益增值率

GRM （收益增值率）=销售价格/月租金

3. 房产价值（V）

$GRM \times \text{月租金} = \text{价值}$

销售价格不一定等同于市场价值。 GRM 可以反映房产价值的大致变化范围，大多数房地产投资商都用它来衡量房产的价值。

$V = NOI \div R$ ，待估房产的价值 NOI 。房产经营净收益； R 表示类似收益性房产的购买者一般要求得到的总的市场资本收益率。

4. 投资风险性

价格比较高的“低风险、高价值上涨潜力”的房产实际上可能比位于该市另外一个区域的一处价格较低的房产具有更大的风险和更小的价值上涨潜力。如果一个历史上收入水平较低的地区目前吸引了很多中等、甚至中上等收入水平的年轻居民，那么该地区一定具有价值上涨的潜力，同样如果某地居民从依靠政府救济来维持生计转变成自给自足的居民，那么该地区的经济也一定会好转。密切关注那些新建成的或者正在建设中的房产的价格和租金，他们的售价是不是比该地区的原有的房产和公寓楼更高，如果是这样，就表明该地区的价值在上涨。但是如果新建的房产太多，肯定会使房地产市场供过于求，从而导致房价和租金的下跌。

近代著名实业家梁炎卿说：“力不到不为财。”这是对于所有投资者的金玉良言。任何投资项目在为投资者带来回报的同时，也伴随着不同程度的风险。不动产投资同样需要谨慎的态度和合理的投资方法，只有把握城市的变迁规律，才能在房产投资中获得更多的收益和成果。

人要
比钱
跑得快



第 24 章

黄金投资：永不褪色的发财路

有句话说得好：盛世古玩，乱世黄金。在通货膨胀和灾难面前，别的投资方式可能一点都不管用，但是，黄金却是即便坏不了也跑不掉的，它在任何时候都是黄金。因此黄金投资被喻为家庭理财的“稳压器”。

在人类数千年的文明历史中，黄金一向都扮演着十分独特而且重要的角色。它除了工业用途外，还是人类普遍接受的通行货币，它是最有效的价值保存工具。

在黄金的需求及应用方面，现时全球对黄金的需求约 50% 以上是用于金饰及工业，其中工业用途最广泛的是电子工业、太空科技、军事防御及牙医业，其余的黄金则大部分以金币、首饰或金条的形式为一般人收藏。

在我国，黄金一直被看成是财富的象征。由于黄金的保值性，民间历来就有“藏金于民”的风俗。2006 年黄金价格日日攀升，创下了近年来的新高，黄金投资不菲的收益率吸引了不少投资者的目光，黄金投资也逐渐成为个人理财投资的热门。进入 2007 年，又有许多新的黄金投资交易品种和方式接踵推出。

总的看来，黄金投资的渠道主要有实物金条、账面黄金交易、金币、金饰品四种。黄金投资和别的投资不同，既不能像银行储蓄那样获取利息，也不能和股票一样分派红利，它唯一的获利渠道就在于“低买高卖”，即低价位买进，高价位售出，以赚取其中的价格差。黄金投资的四种渠道各有其特点：



1. 实物金条保值性突出

从某种意义上说,实物金条最符合人们“藏金”的需求。黄澄澄的金条,看得见,摸得着。金条的投资有标准金条和礼品金条两种,银行和金店都是投资的渠道。标准金条是黄金市场上最主要的交易工具,它的形状、规格、成色、重量等都有相应的标准,比如市场上较为常见的是交割单位为50克的AU99.99金条和交割单位为1000克的AU99.99金条。按国际惯例,这种标准金条,在浇铸成型的时候必须标明金条的成色、重量,以及精炼厂的厂名及编号等等。

实物金条的投资有着明显的优点和缺点。实物金条的保值功能突出,历来就是作为一种投资的避险工具,它的价格走势总是与其他投资品种的走势相逆,加上黄金本身所具有的天然货币的属性,使其能够在很大程度上抵御通货膨胀的风险。不少礼品金条,例如2008奥运金系列、生肖金条系列,发售的时候采用限量发售的方式,每个产品上都有相应的编号。这种稀缺性,决定了它的收藏价值和增值潜力。投资于这种金条,往往还能获得不少高于金条本身价值的“溢价”。

但是,实物金条的交割和保管,都要引起相关的投资成本,这也是值得投资者重视的。实物金条交割要提前几天通知银行,并且要支付相应的交割费用。另外金条的保管,需要租赁保管箱,这笔费用也不能忽视。

2. 纸上“谈”金获利大

希望从黄金市场上投资获利又要尽可能地降低投资成本,账面黄金交易其实是个不错的选择。

中国银行的“黄金宝”业务,俗称“纸黄金”,是推出最早的账面黄金交易系统。“黄金宝”的报价随着国际黄金市场的波动情况进行报价,投资人通过把握市场走势低买高抛,来赚取黄金价格波动的差价。在交易时,所有买卖交易的黄金,都只是在投资人预先开立的黄金存折内做收付记录,不会涉及黄金的实物交割。

与投资实物黄金相比,账面黄金交易的门槛更低,只需要10克就可以

富人的50个理财习惯

进行交易。也就是说，投资人拿出千余元就可以在黄金市场上试一把身手了。因为免去了实物金条交易中的保管费、储存费、保险费、鉴定及运输费等费用的支出，所以黄金投资中的额外费用降低了不少。但是在进行账面黄金交易的时候，需要支付一笔买入卖出的手续费，工商银行对买入卖出收取的手续费是0.5元/克，中国银行收取的手续费是1元/克。在投资者计算自己的获利空间的时候，一定要把这笔手续费计算在内，只有金价的涨幅超过了银行设置的交易手续费，才能真正开始获利。

2006年下半年的黄金价格，就像是坐上了“过山车”。与之发生连锁反应的，就是炒黄金保证金的投资者，他们完全品尝到了天堂与地狱的味道。

钟先生是黄金保证金的投资者，去年5月份的短短两个星期内，他的资金从10万元变100万元，几分钟内38万元只剩下1万元。黄金让他经历了大起大落、大喜大悲的过程。

钟先生以前涉足过很多投资领域，其中包括股票和期货。2005年开始关注黄金市场2006年看了相关介绍后，才下定决心介入这个更刺激更心跳的投资游戏。2006年5月8日，钟先生开始参与一个黄金公司推出的保证金交易，从此进入了这一投资领域。

刚开始的时候，因为当时行情上涨，钟先生的保证金账户上开始只有10万元本金，仅仅两周就变成了100万元。当时的金价从每盎司670多美元，在短时间内就飞涨到了731美元。钟先生习惯做一天甚至一小时的短线操作，这让他有了更多盈利的机会。有一次，钟先生在每盎司660美元买入多单，两天后在690美元的价位卖出，收益不错。这让钟先生十分满意。但是初战大捷后，钟先生很快就栽了个跟斗。从5月23日起，国际金价就出现了大幅波动。由于事先只给账户中三分之一的资金设置了止损位，金价从670美元的价位大幅下挫至642美元附近时，钟先生正好有事在身没能及时补足保证金账户，侥幸心理让钟先生遭受了更大的损失，短短几分钟时间，38万元资金遭强行平仓，最后只剩下不到1万元，这让钟先生承受了巨大的心理压力。随后钟先生马上追加了12万元资金，两周的重仓短线操作之后，账户的余额又回升到了69万元。

第24章

黄金投资：永不褪色的发财路

那次的大起大落之后，钟先生抽出了部分资金，保证金账户里只留 40 多万元。没有了大的行情，钟先生开始主要做短线的波段操作。“黄金投资也是不错的长期理财工具。”钟先生说。目前，钟先生手上单子持仓位控制在五分之一左右，这对一贯习惯重仓操作的他来说，已经可以算做是轻仓了。

“重仓操作需要技术和经验的支持。我的交易一般都是以小时计算，做空和做多的转变也就是一两个小时的事。这一次抛出多单往往就是建立下一次空单的开始。对于初入市的投资者，我建议还是保持十分之一左右的仓位，稳健些更好。”钟先生最后总结说。

3. 金币重在收藏价值

金币和金条有着很多相同之处。金条可以分为标准金条和礼品金条，金币则分为纯金币和纪念金币；金币的价格会随着黄金价格的变动而起伏；纪念金币和礼品金条一样，由于市场供应量的限制和收藏的需求，价值可能会超过本身的铸金价值；金币也是实物金的一种，生来就具有天然货币的属性，可以起到保值和防范通货膨胀风险的作用。

从纯粹的投资角度出发，纯金币是投资黄金的主要标的。在个人黄金业务没有放开的时候，纯金币的投资是小额黄金投资的一种手段。现在，这种作用显然已经被实物金条、账面黄金业务这样的投资方式所冲减。

王先生在 2004 年的时候，就把自己更多的时间和精力放在了金银币投资上。那时，他经过分析认为，当时的股市低迷、基金乏力，也许投资金银币是个不错的选择。据他的朋友介绍，这几年就有新资金不断从其他投资领域转移到金银币市场上来。

做了几年的金币收藏，王先生产生了一个根深蒂固的观念：“不管价格怎么样，黄金永远是黄金。”

王先生是从 2005 年正式投资金银币的。当时，因为他主观分析北京 2008 奥运会的吉祥物极可能会有猴子，所以就买入了一批猴子题材的金银币，结果选错了。

当时价格下降以后，心里还真是有点后悔和紧张，害怕就这么亏下去

富人的50个理财习惯

第24章

黄金投资：永不褪色的发财路

了。不过当时自己安慰道：相对于其他投资产品而言，金银币贬值的幅度非常小。王先生笑着说：“我当时就一直这么捂着，结果到了2006年，黄金的价格像是坐火箭一样上涨，而金币的价格自然也水涨船高。”王先生说，通过这件事情，他深刻体会到了黄金保值升值的作用。

金银币的基础材料是贵金属，无论怎么贬值，其价值都不可能低于市场上黄金的价格。黄金本身是硬通货，有保值的作用。随着前一阵国际黄金价格的猛涨，以前买进本金币的人都赚了一笔（所谓本金币，就是以黄金铸造但没有太多艺术价值的金币）。

王先生指出，金银币投资领域有这样一句话：“只要时间耗得起，总归还是会升值的。”因为黄金本身是稀有金属，物以稀为贵。其次，市场上每次投放的金银币量都是受到控制的，一段时间后想买的人即使有钱，也不一定能买到。所以，尽管黄金价格在2006年下半年出现了大幅波动，带来了较大的投资风险，但他还是没有放弃对这一领域的投资。

尽管黄金目前的价格已经带来了不少的风险，但是很多人仍然对金银币收藏乐此不疲。当中很多人都是老年人，他们拿出来的可能是一辈子的积蓄，绝大部分都是作为收藏。王先生指出，“因为不仅自己可以把玩，还可以留给下一代，当作传家之宝。从这个意义上说，收藏金币的价值已超出价格本身的价值。”王先生说，因为数量少，也有很多人认为金银币是不错的礼品。目前这一块占了整个市场的80%左右。

在以前黄金价格低迷的时期，王先生依然执意跟进的另一个原因是，如果金银币市场真的涨起来，可能会比现在的书画市场更厉害。“本来金银币市场的总盘子就小，加之很多金银币被人收藏而沉淀在民间，市场上的流通量就更小了。所以等额资金进入，价格上涨的幅度也会更大。”王先生笑着说，“似乎这个时机，已经让我等到了。”

从2001年到2003年年初，金银币市场曾经出现了一轮牛市。当时最差的彩金币价格也从最初的2600元涨到了10000元左右，涨了近4倍。中国金币总公司曾经发行过一套龙凤呈祥的彩金币，当时出现了错版。最后大概有700套左右流了出来。而这套错版的彩金币从最初的1600元一路涨到最高时候的50000元。

目前，整个市场已经在黄金价格的带动下完全复苏。像麦积山 5 盎司金 2007 年 4 月 17 日的报价为 65000 元，而在 1 月 25 日的时候，还是 55000 元，不到 3 个月就能赚 1 万元。王先生表示，目前，国际黄金价格一路上行，但这一轮涨价行情蔓延到金银币市场仍需一段时间，价格还有上升的空间。“如果抓住这个时间差，那收益会相当好。”

4. 金饰品不是投资之选

当然，也不能忘了生活中最常见的黄金饰品。老一辈的人，喜欢用收集黄金饰品的方式来投资黄金，不少人还把黄金饰品作为“传家宝”，世代相传。现代设计理念和黄金加工工艺的发展，黄金饰品的造型也是越来越多样化、个性化。但是如果单单从投资的角度来看，黄金饰品并不适合作为黄金投资的主要手段。

黄金饰品的价格除了金价外，还含有加工费用。从金块到金饰，金匠或珠宝商要花不少心血进行加工，生产出来后，作为一种工艺美术品，还要被征税，最终到达购买者手中时，还要加上制造商、批发商、零售商的利润，这一切费用都将由消费者承担。

而将黄金饰品变现出售时，即使是全新的饰品，也只能按照二手饰品来对待，价格最高不超过新品的三分之二。如果在日常使用中，受到磨损和碰撞，价格更是要下降很多。买价和卖价之间的差距，无疑大大降低了黄金饰品的投资价值。

从黄金投资入市时机来说，根据近 30 年来黄金走势，大约每年 6 月份总会遇上当年金价的低谷，在每年 11 月到次年 2 月则走向高位。黄金投资对于家庭理财的意义更重要的在于资产保值、对冲风险，而不是赚取丰厚收益，也就是说，黄金投资是家庭理财的“稳压器”，而不是“变速箱”。黄金投资的最大意义在于理财，而非发财。

人要
比钱
跑得快



第 25 章

“收”中自有黄金屋：重视收藏

有大本钱的人投资在股票、房地产上，只有小本钱的人可以投资在收藏上。所以，投资收藏也是一个很好的理财习惯。

收藏在我国有着悠久的历史。最初的收藏动机主要是因为好奇，收藏品多为罕见的奇珍异宝，崇尚的是“物以稀为贵”、“物以古为高”。随着社会经济的发展，人们的收藏活动越来越广泛，收藏的物品也越来越丰富多彩、包罗万象。我国历史上最早的收藏品主要是器物、典册，汉唐时期注重收藏绘画、书法作品，宋代时收藏古物成为朝野时尚，到了清朝康熙、雍正、乾隆三朝，收藏之风日盛，除皇家外，民间收藏也相当可观。如今，收藏热已蔓延全球，据统计，全世界约有十分之一的人口投入收藏活动。我国改革开放以来，随着经济的发展和人们收入水平的提高，人们的收藏意识也大大提高，据不完全统计，全国至少有 2000 万人从事各种收藏活动。

收藏活动包括收藏、保藏、研究。最初的收藏活动以欣赏、保藏为目的，收藏方式主要有继承、接受馈赠、索取、购买、交换、拾得、采集、自制等。现今，人们的收藏目的远不止于此，收藏已经成为一种投资活动，投资者通过收藏实现财产的保值增值，实现利润最大化。投资购买收藏品的目的既然是获取利益，这就要在行动之前进行缜密周详的计划，以使投资行为有保障，取得较高的投资效益。这就是今天的收藏投资与传统收藏的最大区别。

通过投资收藏获利的例子不胜枚举。美国人培森在 1947 年以 8 万美元

第 25 章

“收”中自有黄金屋：重视收藏

购得梵高的《鸢尾花》，40年后在克里斯蒂的拍卖会上以5390万美元被澳大利亚超级富翁邦得买走，获利674倍。现今世界首富比尔·盖茨也喜欢投资收藏，他在1994年以3080万美元高价买下了达·芬奇写于15世纪并确定为预言科学理论的一份手稿。手稿很快被制成CD以每张50美元的价格推向市场。1998年5月，他花费3000万美元购买了美国19世纪最好的绘画作品——美国画家斯洛·霍默的《迷失在大岸滩》。比尔·盖茨的收藏投资，使得他在这个与电脑毫无关系的投资市场上也获利颇丰。

收藏投资作为一种非实业投资，较股票投资、房地产投资等其他投资而言具有显而易见的优越性：

1. 收藏品投资可以结合生活

它不仅是一种投资活动，而且是一项与生活相关、有益身心健康的活动。收藏的辛苦可以锻炼人的意志，培养坚强的毅力和良好的心理素质，欣赏收藏品还可以使人体体会到生活的乐趣。

美国前总统罗斯福39岁时突然患上炎症，有瘫痪的可能。在恐惧、悲伤的压抑情绪下，罗斯福并没有就此消沉，他拿出自己收藏的集邮簿，试着在精美的邮票中寻找生活的勇气。最终他摆脱了恐惧和悲伤的折磨，打到了生活的乐趣。由此可见，收藏不但可以获得利益，同时也是一项有趣的

2. 增值率高，无地域风险

收藏品如钱币、邮票、艺术品、古物等易于存放，保值性较高不像土地房屋或证券那样有地域风险。一些具有国际行情的收藏品还被称为“软黄金”，没有客观地域差异。

3. 收藏品投资还是提高个人身份地位的投资活动

与其他投资方式不同，收藏投资具有获利高、变现性慢、风险小的特点。为了避免投资失败，投资者应先自我充实，增强投资意识，增加藏品知识，了解投资禁忌，谨慎选择投资项目，从而增加投资成功的几率。

人要
比钱
跑得快



富人的50个理财习惯

在收藏界有很多收藏爱好者自身没有认真学习和了解收藏的知识，只好求别人鉴定的事屡见不鲜，并由此演绎出许多上当受骗的故事。

(1) 假内行

某办公室主任，性情直爽，酷爱收藏。两年前，他得到一个战国时期的中山鼎，不大懂青铜器的他心里总犯嘀咕。春节前经人引见，他请到了某市博物馆的一位工作人员。该博物馆的工作人员拿出锯子，抓起鼎的一只腿便锯开了。用锯子来鉴定青铜器，前无古人后无来者，乃是这位市级博物馆工作人员的独创。“假的，”博物馆工作人员告诉这位主任，“你看，是紫铜不是青铜，而且锯口闪亮，两三千年下来，铜还能闪亮吗？”结果，主任便把鼎作为假货退还原主，一件珍贵的青铜器就这样受到了不可挽回的破坏。其实，战国至秦时铸造青铜器所用的铜正是接近紫铜的深红色，而这些青铜器尽管在悠久的岁月中内部氧化很严重，一旦被折断或摔伤，其伤口会呈现褐色渣子状，但若打磨或锯开，其伤口则仍像新铜一样闪亮。

(2) 掌错眼

汤先生喜欢上了玉器，但对鉴赏不太精通。某日在一摊上见到一只玉蟹，摊主看他爱不释手的样子，便索要 2000 元的高价。老汤拿不定主意，就央其熟识的某老玉匠“掌眼”。该玉匠瞥了一眼只说了两字：“能玩。”老汤遂还价至 1400 买下了这只玉蟹。不料再经多位玩家“会诊”，那只玉蟹不过是件价值数十元的和田玉料。而今，老汤逢人便说老玉匠不负责任：“他说能玩，一块破砖也能玩啊，我怎么就信他呢?!”

(3) 借错眼

赵先生是位收藏投资的热心人，自创一套“借眼”的高招来弥补自己鉴定能力的不足。他每天都到收藏市场溜达一圈，专门去瞅正在讨价还价的生意，一旦买卖双方未谈成，他便凑上去，以略高点的价格买下原买主看上的藏品。就这样借眼买货，赵先生也得到了不少很好的藏品，但不久前又在市场上如法炮制的他却栽了个跟头。当时，赵先生面前的摊主正与一位中年买主为一枚一刀平五千的刀币讨价还价，摊主要 4000 元，买主只出 2800 元，双方争执了好久未果，中年人面带遗憾转身离去。这时，赵先

第25章

「收」中自有黄金屋。重视收藏

生追上去问那中年人为何不再加点钱买下，中年人说：“那一刀平五千虽说东西是真的，但品相不完美，只能出这价。”赵先生听后回到摊上，以3050元买下了那枚一刀平五千。后来赵先生在他人点拨下才领悟到，自己所买的不过是价值十来元的新仿品，可此时摊主和中年人早已不知去向。

以上三个真实而颇有代表性的故事中，第一个主人公碰到了自以为是“假内行”，第二个碰到了不愿助人的保守派，第三个则干脆碰上了设局诈骗的“托儿”。这些均是由于他们鉴别收藏品的能力不足而求助于他人所酿成的后果——或者痛失良机，或者蒙受重大损失。

由此可见，掌握一定的藏品知识，是进行收藏投资的必要准备和前提。有些投资者连基本的藏品知识都不具备，贸然购进藏品，结果只能是损失惨重。

那么，除此之外，投资者进行收藏还应该注意哪些事项呢？

1. 了解宏观经济形势

俗话说：“盛世收藏”。和其他投资一样，收藏品投资也需要了解整个国家的经济形势。只有政局稳定，经济繁荣，收入水平提高，人们才有能力和时间顾及收藏领域，改革开放以来收藏品市场的发展也说明了这一点。收藏市场的繁荣是与国民经济的繁荣同步的，了解这一点，才能为进入市场时机的选择提供依据。

2. 树立长线投资意识

投资收藏品尤其是艺术品，买的是未来增值潜力，并不适合短时间内买进卖出，短线进出获利空间有限。因此，若以5年甚至更长时间的投资进行操作，效果会更理想。

3. 不超出经济能力

收藏品的投资是一项充满魅力的投资活动，因为它与人们的兴趣爱好相联系，但如果过分沉迷其中，往往越陷越深，难以自拔。因此在进行投资之前，必须确定自己的投资额度，有多少能力就投资多少。

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

4. 收藏重视质精而非量多

投资者收购藏品的顺序应从最初级的程度开始，之后到了一定程度就应越买越精、越买越高档。一个收藏投资者要想提高收藏品位和收藏档次，珍品是必不可少的。

5. 投资收藏不要嫌贵贪低

在股票市场上，高价购进的股票往往有套牢的危险，但一心想着低价进货，也不见得就一定会有好结果。同样的道理也适用于收藏市场。跟市价差额太大的东西，或许有瑕疵，或是仿冒产品，所以切记不要贪图一时的便宜。

6. 投资收藏品不要太热门也不要太冷门

热门是指市面上人人都追逐的物件，其价格必然不会太便宜，而且不容易买到手。但如果投资的是市场上太过冷门的种类，那么增值机会就比较少。

7. 投资“简易性”

投资者在进行收藏投资时，不妨先选择一些鉴定起来不太复杂的物件，在进行收藏品选择时，可以先投资简单的作品，这样可以省去一些无谓的困扰。

最后，要注意的是，收藏是一种文化，其魅力在于展示和交流，如果只是单纯的将其作为投资来看的话，不免忽略了收藏背后的深刻含义。

第25章

『收』中自有黄金屋：重视收藏



第 26 章

高度自律：首先支付自己

如果你不能控制自己，就别想致富。是否自律是将富人、穷人和中产阶级区分开来的首要因素。

什么是自律？自律就是自己约束自己，换句话说就是要自己要求自己。

自律是一种实践理性，是一种自觉的行为状态。“应当”如此，成了指导人的行为的主观意愿，丝毫不带外在的强制性，是对人的一种高要求。

如果说你不能控制自己，就别想致富。想要培养自律，可能首先想通过加入军队或宗教，用外界力量来制约和束缚自己，但这对于投资、挣钱和花钱来说毫无意义。正是由于缺乏自律，大部分彩票中奖者在赢得数百万后很快就挥霍一空；也正是由于缺乏自律，人们提薪后立即去购买新车或四处购物，结果使生活比提薪前显得更加窘迫。

自律是难以把握的，如果没有把它变成一种生活习惯的话。事实上，是否自律是将富人、中产阶级和穷人区分开来的首要因素。

简单而言，那些不太自信、对财务压力忍耐性差的人永远不会成为富人。富人和穷人的区别在于，富人享受生活，并自己把握生活的节奏和脉搏；穷人为生活所累，并在生活的节奏中苦不堪言。生活之所以驱使你，不是因为驾驭你的人很厉害，而是因为你个人缺乏控制能力和纪律性。那些缺乏自控能力的人往往一事无成。

乔治·克拉森说：“首先支付自己。”数百万人熟练地重复着这句话，

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

却鲜有人能够真正了解其内在含义。

一个商人需要一个小伙计，他在商店的窗户上贴了一张独特的广告：“招聘一个能自我克制的男士。每星期4美元，合适者可以拿6美元。”丰厚的条件自然引来了众多求职者。

商人设置了一个特别的考试：他要求每个来应聘的人一口气读完一篇文章。在阅读一开始时，商人就放出6只可爱的小狗，于是应聘者经不住诱惑而将视线转移到了小狗的身上，这样就难免会出现阅读错误。

以这样的方式，商人打发了70个应聘者。最后，终于有个男孩不受诱惑地一口气读完了那篇文章。商人很高兴，于是问小男孩：“你在读书的时候没有注意到你脚边的小狗吗？”

男孩回答道：“对，先生。”

“我想你应该知道它们的存在，对吗？”

“是的，先生。”

“那么，为什么你不看一看它们？”

“因为你告诉过我要不停顿地读完这一篇文章。”

“你总是遵守你的诺言吗？”

“的确是，我总是努力地去做，先生。”

结果这个懂得自我克制的男孩获得了这份工作。

由此可见，克制自己是成功的基本要素之一。太多的人因为缺乏约束自己的能力，不能将自己的精力投入到他们的工作中，完成自己的任务，这是品格力量的缺乏。能够驾驭自己、控制自己的人，才是真正能够在商业中取得优异成绩的人。

生活中常常因为想要的东西太多，而使自己背负了太多的负担，其实，人有所得必须有所失，只有通过超强的自制能力学会放弃，才有可能登上人生的最高峰。

一个人要成就大的事业，就不能够随心所欲、感情用事，而要对自己的一言一行有所克制，这样才能使小错误和缺点得到抑制，不至于铸成大错。哪怕是对自己一点点的克制，也会使人变得强而有力。

诙谐作家杰克森·布朗曾经有过这样一个有趣的比喻：“缺少了自我

第26章

高度自律，首先支付自己

管理的才华，就好像穿上溜冰鞋的八爪鱼。动作不断可是却搞不清楚到底是往前、往后，还是原地打转。”

全球华人首富李嘉诚说：“自律是修身立志成大事者必须具备的能力。”

他们的成功大部分来源于自我控制和管理，很少一部分是因为运气或机缘。

有的人柔弱而且缺乏勇气，而有些人则过分自负，不论是哪一种，都不会有什么成就。别让你的柔弱使你却步，也不要让你的自负左右你的人生。自律并自强，是在商业中取得成功的关键因素。

拥有自律能力的人都有崇高的目标，并且会用妥善的方法达到自己的目标；拥有自律能力的人不易走偏方向，他们可以坐怀不乱，出污泥而不染。他们可能遇到上百个机会，然后选择一两个最能发挥他们长处，而且有市场需求的机会来发展。

有自律能力的人知错就改，他们追求完美的心理机能或道德品质；自律的人正直、有道德修养。

大多数百万富翁都懂得自律。他们给自己设定高标准，然后不断追求。他们不需要别人告诉他们应该做什么。事实上，自律的特色是不需要别人指引，就能自己找出成功致富之路。百万富翁有自己的纪律，他们无需有人在旁边告诉他们应该如何去做事情。

“三洋”公司前总裁井植薰就是一名称职的企业领导人，时时处处严于律己。为了达到目标，他不仅刻苦学习、持续自我启发和不懈探索，还经常自我约束。他每天早晨到公司上班的时间可以精确到秒，时日一久，公司大楼的门卫竟把他当作标准时钟！

有这样一位妇女，她的手上总是戴着一枚大钻戒，这是她成功的象征，而非她虚荣心和庸俗的象征。她曾经贫穷过，但这颗大钻戒，却时时提醒她贫穷的日子已经过去。她就是通过这种方法来强化自我的。

因此务必要把自律看成是最宝贵的资产，并且像保护钻石一样保护它。自律是珍贵的财富，只有把它保护起来，才能够真正了解它的价值，从而运用它去获得成功。



第 27 章

着眼全球市场，重视海外投资

改革开放是双向的。为了更好地利用国内国外两种资源和两个市场，实施“走出去”战略，需要政府和企业两方面共同努力。“走出去”，参与海外投资，也是富人的一个习惯。

对富人来说，仅仅依靠国内市场资源获得经济利益是远远不够的。对投资者而言，“走出去”意味着更广阔的市场空间。因此，对于富人们来说，如何走出去，就成为他们的一个关键问题。

柯鲁是世界闻名的房地产大亨，美国人，20 世纪 70 年代初，当他开始向欧洲及世界其他地区开拓业务时，一切都再自然不过了。欧洲市场欢迎美国建筑商的到来，因为美国人在这方面具有的经验正是欧洲人所欠缺的。

但过了一段时间，柯鲁和他的助手们在海外市场的经营当中逐渐发现，他们在美国地产界所使用的那一套到了国外居然行不通，海外市场给自信的柯鲁上了很好的一课。

柯鲁在欧洲的许多项目都要和一些来自英国的房屋鉴定人打交道。通常，这些人负责项目的前期工作，随后将相关的合同等资料一并提供给可能的投资者。这是英国地产界经营的传统方式，也被欧洲大陆所接受。

有一家鉴定组织交给柯鲁一个办公建筑项目，地址是巴黎市郊。合同无可挑剔，于是柯鲁决定着手投入他在法国的第一个项目。

然而工程一开始，他们就遇到了之前从没碰到过的麻烦。因为新大楼挡住了居民们的一座中心花园，邻居们向法院起诉要求取消建筑许可。最

终居民们得到了法院的支持，工程被勒令停止。

柯鲁并没有就此放弃。他一边叫人继续施工，一边到法院请求再度批准。这样做有着很大的风险，因为一旦请求再次驳回，大楼将被彻底拆毁。

18个月后，他们终于在法国高级法院胜诉，但一腔怒火的柯鲁又去起诉他的合同方，因为对方对建筑的一切条件都做过保证。在被告知该公司已经宣布破产后，柯鲁把大楼卖给了一个法国投资者，用小小的损失摆脱了这场折磨。

并不甘心失败的柯鲁又在德国和意大利进行了同样的尝试，但他们又遇到了同法国差不多的困难以及令人头痛的官僚作风。

柯鲁开始意识到，公司在欧洲经营中出现的一系列问题，主要原因在于对当地市场缺乏了解和强有力的管理层。由于巨大的文化差异，柯鲁在美国建立的那套理论在欧洲派不上任何用场。在西班牙，他们曾同两个开发商合作投资一座商用建筑，对方向他们保证将负责该项目的融资，并满口应承已经获得建筑许可。但当谈判正式开始时，柯鲁却发现对方完全没有履行承诺，他不得不另请高明。

柯鲁的莽撞和缺乏经验让他一次次遭受巨大损失，由于各国不同的法规、不同的贸易作法，柯鲁的每次业务几乎都遇到各种各样的问题。很显然，一个美国商人想在海外市场有所作为，他就必须花大量时间和精力去应付一些项目和内容以外的东西。

柯鲁不得不在那些英国人面前保持轻松愉快的谈话气氛，因为对他来说，伦敦是建立商业中心的好地方。经过认真考虑，柯鲁决定在伦敦建立一个大型的商业中心和多功能建筑。1969年，他带几位同事出发选址，最终将地点定在了西斯罗机场附近。机场旁边有着大片的空地，选址没有问题，但获得建筑许可就成为了一个难点。柯鲁跟同事们花了两年时间奔走于伦敦各个委员会及市民组织，而一切努力换来的结果是政府不打算开发。

伦敦商业中心的失败让柯鲁心痛，但与之相对的是，布鲁塞尔的公司总算是建成了。

富人的50个理财习惯

早在20世纪50年代末，柯鲁就发现了布鲁塞尔是建立商业中心的好地方。不过在当时，欧洲的商人早已习惯于临时性的商品交易会，因此，要打破这一传统，难上加难。

到1969年的时候，柯鲁将自己的初步计划提交给了比利时政府。由于布鲁塞尔博览会迫在眉睫，这一提议很快得到了批准。比利时政府答应提供投资总额的25%。

然而从一开始，这个项目就让柯鲁伤透了脑筋。比利时的政府官员做事出奇地墨守成规，银行更是不可理喻，领导人的想法一日三变，他们的承诺都变成了空话。商业中心直到1973年才正式动工，两年后才建成。此后的短短几年时间，布鲁塞尔商业中心很快成为西欧重要的商业桥梁，并在20世纪80年代初出现了盈余，但即便如此，柯鲁还是没有实现他开拓海外市场的计划。

回首往事，柯鲁总结了自己在欧洲经营活动中的三个错误：

第一，拓展业务的想法太过急躁，没有意识到欧洲的商业节奏远比美国要缓慢得多。柯鲁忽略了存在于欧洲各城市之间的更为剧烈的文化差异，并为此付出了一定的代价。

第二，在遇到货币和融资的风险时准备不足。柯鲁主观上认为银行和保险公司在哪里都一样，而没有分析客观因素。

第三，当意识到自己的不足并尝试在当地寻找商业伙伴协同工作时，自己的选择出现了偏差。合作伙伴在工程顺利的时候会尽心竭力，而一旦遇到了麻烦便甩手回家，把剩余的工作都弃之不顾。

由此可见，海外市场虽然是一个有待挖掘的金矿，但同样存在着国内市场里不曾遇见的风险和问题。因此，海外投资的成功与否，是与投资者本身的准备工作分不开的。这个道理同样也适用于现代企业。

对现代企业来说，海外市场既是一个错综复杂、风云变幻、竞争激烈的市场，同时又是一个极具吸引力的、具有广阔发展前途的领域。企业仅仅以国内市场作为生存发展空间的时代已成为过去。当然，一个企业能不能进入海外市场，首先要进行全面分析、充分论证，要在调查研究海外市场行情的基础上，根据企业的实力和产品特色等制定策略。我国经济的发

第27章

着眼全球市场，重视海外投资

展，对外贸易的扩大，有待于更多的企业走向世界。因此，现代企业发展战略应该更多着眼于海外市场。

大力发展出口，进入海外市场，可以拓展企业的市场范围，增加企业利润，有利于企业的技术改造和劳动生产率的提高，同时还可以在一定程度上克服国内市场疲弱给企业生产和销售带来的不利影响，带动产业结构的调整与升级，增加国民收入，增加国家的外汇收入。

微软进军海外市场的案例，被视为成功扩展海外市场的典型。在如今世界经济一体化趋势迅速发展的今天，能否跻身国际市场，成功地从事全球性的生产经营活动，是衡量一个企业真正成为一个现代大公司的重要指标。微软公司能够发展壮大起来，海外市场的作用功不可没。

1978年，微软正式进军海外市场。比尔·盖茨第一次踏上日本国土，并和许多日本厂商进行了接触。日本之行让比尔·盖茨大开眼界，日本市场的巨大发展潜力，让他心动不已。

盖茨回国后，立即在远东地区设立了微软产品代理销售公司。不久，日本就成为微软产品的最大用户，日本理光当年就决定购买微软的 Y-80 电脑系统以及 BASIC、FORTRAN、COBOL 等软件，并在日本销售，微软完成了有史以来的最大一笔交易，交易额高达数十亿美元。

与此同时，日本电气公司这个电气产业巨头也和微软谋得合作机会，在它开发出的 PC-8001 电脑上全面使用微软的软件产品。该种型号的微电脑在日本的市场占有率高达 50% 以上，这也使作为其合作伙伴的微软从中受益，微软的产品很快统治了日本市场。

1982 年初，比尔·盖茨开始实施进军欧洲的计划并任命巴玛为微软产品国际化部的负责人，和自己共同实施海外市场的进军计划。微软首先在英国成立了分公司，并聘请英国人克里斯·盖里任微软产品国际化部的高级参谋，协助开拓欧洲市场。但在当时，欧洲市场主要是 Digital Research 软件公司的势力范围，它的 CP/M 操作系统是 DOS 强有力的竞争对手，欧洲当时的大部分电脑厂商都是该软件公司的合作伙伴，微软的业务进展甚微。

在欧洲市场进展艰难的情况下，比尔还是抓人才，他启用得力助手史

富人的50个理财习惯

考特大木。该人事业心强，具有丰富的国际市场的竞争经验。史考特大木上任后，建议进一步将欧洲市场细分化，把它再分为三部分，分别成立法国分公司，总部设在巴黎；德国分公司，总部设在慕尼黑；英国分公司，总部设在伦敦。并建议推行“当地化政策”，在当地和一些厂家搞联合开发，生产适合当地需要的软件产品。为了积极推进当地化政策的有效实施，史考特大木又建议首先实施人员的当地化，分别聘请法国人巴纳德·佛尼斯任法国分公司主管；英国人大卫·佛瑞赛任英国分公司主管；德国人贺其·肯品任德国分公司主管。这一调整收到了奇效，微软捷报频传，其后几年产品又遍布意大利、瑞典、澳大利亚、加拿大、墨西哥和荷兰等国。

微软在国外的成功，在于进入战略选择的正确性。在国际化经营中，由于不同企业或同一企业不同时期的国际化经营目的不同，企业自身条件不同以及各国市场环境存在着差异，决定了企业针对海外市场的进入战略不同。进行战略决策时，必须充分考虑各种因素，选准海外目标市场，确定并以切实可行的方式进入市场。微软的选择是：利用熟知当地市场的人士作为领路人和先导，帮助产品在当地打下基础。这一战略体现了比尔·盖茨对进入策略的出色判断。由于各国都有自己独特的习惯、法律、规则和民俗，因此，如何在遵循这些东西的基础上开展业务，是企业开拓海外市场的一大难题。比尔·盖茨聪明地解决了这一问题，利用当地资源为我所用，终于打开了海外市场。

海外市场是买方市场，加上对市场情况的不熟悉，竞争往往要比国内市场更加激烈。在这种情况下，努力改进技术，降低生产成本，提高劳动生产率，提高产品质量，增加产品的竞争力，是企业真正能够在同海外竞争对手的抗衡中获取更大市场份额的关键。

面对经济全球化的潮流，我国的企业也在开始主动“走出去”，寻求更大的市场机遇，积极融入到世界经济大潮中。近年来，国内海尔集团、康佳集团，格力电器公司、小天鹅股份有限公司、海信集团、春兰集团、TCL集团等一些知名企业率先走出国门，大力开拓海外市场，取得了显著的经济效益，在海外的品牌影响也日益扩大。这些成功经验，也为中国企

第27章

着眼全球市场，重视海外投资

业将来更多地向海外市场进军提供了重要的参考依据。

海尔集团公司在美国南卡州建成了“美国海尔”工厂，通过当地生产、当地销售的方式，海尔冰箱已占有美国 200 升以下冰箱市场份额的五分之一。这种“先难后易”的出口战略也取得了不错的成效。与海尔的做法相反，国内的另外一些名牌家电企业采取了“先易后难”的战略，把“走出去”的区域定位在非洲、中亚、中东、东欧、南美等不发达的第三世界国家，也取得了骄人的业绩。小天鹅股份有限公司把马来西亚作为开展境外加工装配企业的首选地，是看中了马来西亚政局稳定、运输方便、且家电行业属于上升期的优势。在马来西亚，华人在经济中发挥着重要作用，特别是商业领域中华人的优势更为明显。马来西亚属于东盟成员国，可以通过该国将产品以较低的价格出口到周边国家，并辐射到东盟地区。印度是仅次于中国的世界人口第二大国，近来经济保持了持续增长势头，居民消费能力不断提高，潜在购买力很强，但是其彩电企业的开发技术落后，竞争力弱，品牌认知度不高，尚未形成稳定的市场格局，康佳集团完全能够凭实力抢占市场份额。格力电器公司在巴西建厂时，对当地的税收优惠政策、当地居民工资状况、当地人力资源状况、当地原材料供应能否满足需要、生产配套设施是否齐全、外协厂家能否满足生产需求、当地政府对外投资项目的支持程度、购入原材料及成品销售的运输里程、对周边地区及国家的销售辐射、当地能源供应是否充足等问题都做了详细深入的了解。

在当今商业环境大背景下，无论是企业还是个人，“走出去”追求海外收益，已经成为全球经济一体化的必然。“走出去”战略的实施，是未来经济社会的重点所在。

海外市场虽然看似波涛汹涌，但是只要人们掌握了方法，懂得耐心等待，认真分析，仔细观察，那么，海外市场的投资空间远比国内市场要大。而当国内的投资已经渐渐失去了市场，当人们越来越多地走进股票基金等投资项目中时，剩下的一部分人总是会看得更远：既然国内的市场已经人满为患，那么就去国外的市场发展，只要拥有冷静的头脑和仔细的分析，相信投资海外会是另一条致富之路。

人要
比钱
跑得快



第 28 章

关注海外经济走势：“炒”外汇

外汇市场是交易量庞大的金融市场，庞大的交易量保证了市场的流动性。外汇市场中，在一定的时间段，某一特定货币可能会对汇价的走势产生影响，而这一特定货币的走势又会受其国内经济走势的影响，所以，“炒”外汇必须关注海外经济走势。

外汇交易市场，顾名思义，就是不同国家货币交换的市场。汇率就是在外汇交易市场决定的。外汇的零售往往在银行或专门从事这类交易的金融机构里进行。在纽约、东京、伦敦、苏黎世等地，都有着世界规模的外汇交易市场，那里的外汇交易市场每天都发生着上千亿美元的货币交易。外汇市场与其他市场一样，主要由以下两个因素决定：

其一是货币的供给量和需求量。

其二是各国货币的相对平衡价格。这种相对平衡价格是以各国自己的单位标定的。

外汇买卖的行为就是外汇交易。外汇交易主要是由于对外贸易和投资需要，不同的货币实行结算和支付而产生的。进口商为办理进口商品和运费、保险费及其他劳务费、手续费的结算，需要购买外币；对外投资、侨民汇款和利润汇出等也都需要购买外币；而出口商收进外汇，投资者吸收外资和侨民汇入款和利润汇回等则需要卖出外币。外汇交易实质上反映了国际间有形贸易、无形贸易和资本投资中的商品运动和资本运动。在各国实行浮动汇率时期，外汇交易还具有满足贸易和投资者避免汇率波动风险的作用。同时，由于对未来某一时期汇率变动趋势及幅度预测的不同，许

第28章

关注海外经济走势：“炒”外汇



多外汇交易又具有投机性质。

进行外汇买卖，像从事其他投资活动一样，也能以钱生钱、以小博大。因此，允许私人进行外汇买卖意味着为个人开辟了一条新的投资渠道。

有这样一个小故事，说明了外汇的利润来源：

在美国和墨西哥边境住着一个农民，他拥有 1 美元的现金，每天早晨他在美国境内的酒店里用 10 美分买一杯酒。喝完之后，他越过边境，按 1 美元=3 墨西哥比索的汇率把 0.9 美元换成 2.7 比索，然后他在墨西哥境内花 0.3 比索买一杯酒。第二天他回到美国酒店按 1 美元=2.4 墨西哥比索的汇率，将剩下的 2.4 比索换回 1 美元，然后重复前一天的行为。这样，在他保持自己的财产不变的情形下，他可以天天享受两杯啤酒。那么，是谁为他支付每天的酒钱呢？

酒钱来自汇率差。由于两个酒店兑换货币的汇率不同，这个差价刚好可以弥补他每天的酒钱。因此，汇率差是外汇投资的利润来源之一，这如同因商品买卖的价格差造成的赢利机会。

例如，你持有 100 元即将贬值的人民币，为避免贬值造成损失，你可以换回 2000 元币值稳定的日元（汇率为 1 元人民币=20 日元）。当人民币贬值后（比如汇率变成 1 元人民币=15 日元时），你可以用 2000 日元换回 133.3 元人民币。

有时，当发现某种货币将要升值时，可以购进这种货币，坐等其升值，然后再挽回所需要的货币。比如估计德国马克将在近期内升值，现行汇率是 1 马克=3.4 元人民币，用 340 元人民币可换得 100 马克。几天后当马克升值 15% 时，汇率变成 1 马克换 3.9 元人民币。这时你再用 100 马克换回 391 元人民币，就会净赚 51 元人民币。

所谓的汇率，简而言之就是外汇市场上一种货币折算成另一种货币的比率，即两种货币之间的交换比价。而我们所谓的“炒”外汇，就是利用国际两个或两个以上外汇市场上某一货币汇率不一致的机会，谋取市场间差价的做法。

西先生 1995 年开始进入外汇交易市场，当时因为独生女儿出国留学，

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

需要外汇，所以西先生就干脆从股市中隐遁，专门从事外汇研究。西先生嘴边最常说的一句话就是“炒汇最简单”，因为汇市没有成交量，汇民不需要研究筹码分布，只需要关注价格的变化就行。但一切并没有西先生想的那样容易。

刚开始从股民转汇民时，西先生老把握不住汇市节拍，因为在股市里，获取1%的利润没有人会甘心，但在汇市里，获取1%的利润就得考虑暂时了结。当时，西先生最烦恼是，由股市进入汇市时老踏错节拍，所以，刚开始赔了不少钱。最后，他决定退出汇市观望一段时间再进，“节拍踏对了，钱就会走来。”西先生笑着说。

西先生总结自己炒外汇以来最大的心得说：“一定要遵守自己制定的操作规则，最忌讳的是因贪心而违反自己制定的规则。”但他承认有两次也违反了自己制定的交易规则，在该抛时没有及时卖出，所以亏损不少。

把握政治动向，是炒外汇的重要因素。2000年欧元刚启动时，许多朋友都劝西先生买进欧元，市场也在极力吹捧欧元，但西先生没有为之所动。当时，西先生主要从欧洲各国政治上分析，认为各国的合作尚需一个磨合期。

西先生认为，外汇走势像人生一样有高峰和低谷。他经常提前制作一些图表预测价格，他认为图表基本上可以反映外汇市场较长一段时间的走势。

西先生认为，炒外汇也有三个境界，第一个境界是“你跟价格走”；第二个境界是“价格跟你走”；第三个境界是“自由自在，思维贯通”。西先生说自己目前只达到第二个境界的上层。

当然，外汇投资并没有想象中那样简单，要进行外汇投资，就要熟悉其基本策略：

1. 以闲余资金投资

外汇投资同样存在着不小的风险，因此如果投资者以家庭日常必需费用来投资，很难保持客观、冷静的态度。

第28章

关注海外经济走势：『炒』外汇

2. 知己知彼

要了解自己的性格，切忌冲动或严重情绪化倾向。这个市场是瞬息万变的，只有以严谨纪律性且能够控制和把握自己的情绪，才能够有效地约束自己。

3. 切勿过量交易

要成为成功的投资者，就必须随时保持 3 倍以上的资金以应付价位的波动。如果资金不充足，就应当减少手上的买卖合约，否则就很可能因为资金不足而被迫“斩仓”腾出资金，造成损失。

4. 正视市场，摒弃幻想

如果只寄望于投资外汇而一夜暴富，那么你不适合做投资家。投资市场风险与利益并存，只有分开感情和交易，才能成为一位成功的投资家。

5. 勿轻易改变主意

预先订下当日入市的价位和计划，不要因为眼前价格的涨落影响而轻易改变决定，基于一时价位的变化以及市场消息而临时作出决定是十分危险的。

6. 作出适当的暂停买卖

长时间的交易会使人判断能力逐渐迟钝。短暂的休息调整能使人重新认识市场和自身，看清未来投资的方向。永远要记住：当你太过接近森林时，你就不可能看清眼前的树。

7. 切勿盲目

成功的投资者不会盲目跟随别人。当别人都认为应当买入时，他们会伺机抛出；当大家都处于同一投资位置，尤其是那些小投资者纷纷跟进时，成功的投资者会因为感到危险而改变投资路线。这和逆反理论一样，

人要比钱跑得快

富人的50个理财习惯

当大多数人认为应当买入时，就应当伺机抛出。

8. 拒绝他人的意见

当真正把握了市场方向并有了基本决定时，不要因为别人的影响而轻易改变初衷。有时别人的意见听起来很合乎情理，投资者往往由此轻易地改变主意，然而事后才发现自己的决定是正确的，那时后悔是没有任何用处的。简单地说，别人的意见只能作为一种参考，自己的意见才是决定性的因素。

9. 当不能肯定时，暂时观望

成功的投资者会等待机会，然后决定入市的时机，而一旦感到有疑问时，会先行离开。这和初入行者大相径庭，初入行者往往热衷于入市买卖，而不去观察时机。如果不能肯定入市是否有益，应当选择暂时性观望。

10. 当机立断

投资外汇市场时，导致失败的心理因素很多，常见的情形是投资者面对损失，往往因为犹豫不决，不能当机立断，而增加损失。

11. 忘记过去的价位

“过去的价位”也是一项相当难克服的心理障碍。很多投资者就是因为受到过去价位的影响，造成投资判断的失误。一般来说，投资者见过高价之后，当市场出现回落时，对出现的新的低价会感到不适应或不习惯。当时纵然各种分析显示市价会再跌，市场投资气候十分恶劣，投资者在这些新低价位水平前，非但不会将自己所持的货物售出，还会产生买入的冲动，结果买入后便被牢牢套住了。因此投资者应当“忘记过去的价位”。

12. 忍耐也是投资

投资市场有一句格言：忍耐也是一种投资。这一点很少投资者能够做

第28章

关注海外经济走势：『炒』外汇

到。从事投资工作的人，必须培养良好的忍耐力，这经常成为决定成败的关键。不少投资者遭受无谓的损失，不是因为他们的分析能力低，也并非他们缺乏投资经验，而是因为他们欠缺了一份耐力。

13. 定下止蚀位置

这是一项极为重要的投资技巧。由于投资市场风险颇高，为避免万一出现投资失误带来不必要的损失，每一次入市买卖时，都应该定下止蚀盘，即当汇率跌至某一个预定价位，还可能下跌时，立即交易结清。因为这种订单是限制损失的订单，这样可以限制损失的进一步扩大。

炒外汇作为一种有效的投资手段，已经被越来越多的投资者所认识，然而影响外汇走势的因素是非常复杂的，外汇价格受到所在国国内宏观经济、国际收支水平、对外贸易、利率水平、赤字情况、通货膨胀水平以及所在国的政治情况、世界政治和经济情况的影响。因此准备进入汇市的投资者要小心谨慎，不要只将目光锁定在外汇价格变化上，要多看电视报纸，多了解情况，提高自身素质。

人要
比跑
钱得
快



第 29 章 巧用基金投资理财

随着社会的变化，投资也有了更多新的方式，基金就是目前最新潮的一种投资方式，它具有专家理财、组合投资、风险分散、回报优厚等多种特点。

投资基金要做的第一步不在于如何选择基金，而在于先确定基金的投资策略。投资基金策略有以下几种选择：

一种是开放式基金。开放式基金的买卖价格是以基金单位对应的资产净值为基础，一般来说不会出现折价现象。

另一种是封闭式基金。封闭式基金的买卖价格与基金净值截然不同，一般会出现折价。除此之外，封闭式基金的交易价格也常会受到市场供求关系的影响，也就是说除了净值的变动外，投资者还需要承担因供求关系发生变化而带来的价格波动的风险。

然而，如何进行开放式基金的选择呢？首先，要先了解基金的各种类型和风险，必须了解任何投资都是有风险的，所以一定要清楚了解投资品种风险的大小，只有了解风险，才能合理的规避风险。

选择合适的基金类型。一般来说，根据投资者的家庭财务状况以及风险承受能力，基金可分为保守型、温和型、平衡型、自信型、积极型几种类型。权威投资专家建议，保守型的投资者可以选择保本基金类别；温和型的投资者可以选择货币市场基金或债券基金；平衡型投资者可以选择配置型基金类别，因为配置型基金很灵活，在市场不好的时候可以随时减仓，投资到债券等其他品种来规避风险，等到市场行情见好时再加大仓

位；自信型投资者可以选择一些配置型或者股票型的基金；积极型投资者可以将大部分资金投资在股票型基金上，并配置适当的流动性较好的货币市场基金，这就要求投资者必须有一定的风险承受能力。

选择好的基金管理公司。基金管理公司是一个投资管理机构，对于投资者来说最为重要的是其投资的能力以及对客户的支持能力。好的公司应该有好的管理及好的服务。同时，投资者还要关注各种基金信息，关注所投资基金的运作表现，关注手中基金信息的披露。分析基金的各种评价数据，关注开放式基金仓位测算表、开放式基金业绩排行表、开放式基金评价表等权威研究机构公开发布的研究数据。

当今世界，索罗斯无疑是一个响当当的人物，甚至有人称他是执掌金融界牛耳之人。索罗斯在基金操作上可以说是拥有无人能敌的天赋。索罗斯于1930年生于一个犹太人家庭，1947年进入伦敦经济学院学习，在那里，他学习到了最初的经济学理论。在大学毕业后，由于生活所迫，索罗斯在一家小银行工作，但是不久，幸运女神眷顾了他，他就是在这家小银行里结识了有“欧洲最大银行家”之称的陶布，可以说是陶布带引索罗斯进入金融之门的。

之后不久，索罗斯就满怀希望和梦想移居到了美国。在移民之前，他本来想用自己的哲学著作来敲响美国出版社的大门，结果美国没有人愿意出版他的那本《意识的负担》。于是，索罗斯心灰意冷，放弃了哲学，开始投身金融界。转业后的索罗斯可以用一帆风顺来形容，不久后，他就进入了华尔街，成为了一位有名的经纪人。

在华尔街，索罗斯先后做过很多职位，因此，他对于金融市场的游戏规则可以说是了如指掌。在1969年索罗斯与他的合伙人创立了以货币、商品、股票、债券等筹集资金的双鹰基金会。也是在那个时候，索罗斯迈出了他成为传奇投机家的第一步。由于索罗斯眼光精准，并且通晓金融市场的投机规则，于是，他开始发迹，并且迅速成为了百万富翁。

索罗斯常说：“基金是我的情妇，她因我而生，永远和我相伴左右。”在20世纪80年代末的时候，东欧剧变，苏联解体，天才的索罗斯再次嗅到了金钱的味道，他带着巨大的财富介入了美国的财政及外交领域。当时

富人的50个理财习惯

索罗斯在美国支持克林顿竞选总统成功后，他也因此成为了世界著名的投资家，而在美国经济的大浪中，他的基金会自成立以来，累计回报率已经高达4500倍，成为金融市场的最大赢家。

索罗斯就像一只金钱豹，懂得捕捉投资良机，他敏锐的眼光和清晰的判断力，一直为人们所津津乐道。

1992年，索罗斯又抓住了一次时机。英镑在200年来一直都是世界上最主要的货币之一，可以说，英镑在金融市场占据着不可或缺的地位，只有在第一次世界大战和1929年的股市大崩溃的时候，英国政府才放弃了金本位制而采取了浮动制，使英镑在世界上的市场地位开始下降。而作为最重要的市场保障机构的英格兰银行，可以说是全英国金融体制的强大支柱，从来没有人想过要与之抗衡，但是索罗斯却做了一件人们从没有想过的事情。

索罗斯是个聪明的人，他不会冒险投资，于是他不断的寻找着机会。1989年11月柏林墙的轰然倒塌，让很多人都认为新的、统一的德国将会迅速崛起和繁荣起来，但是，索罗斯经过冷静的分析后，觉得新德国重建于原东德，那么必将会经历一段经济拮据的时期，而德国会更加关注本国的经济发展，无法帮助其他欧洲国家度过经济难关，这将给其他欧洲国家的经济和货币带来深远的影响。

当英国加入西欧国家建立的新货币体系时，索罗斯就认为这绝对是一个错误决定。欧洲汇率体系使西欧各国的货币不再针对于黄金和美元了，而是互相盯住。每一种货币只允许在一定的汇率中浮动，而一旦超出了浮动范围，各国的中央银行就会责令通过买卖本国货币进行市场干预。这使得货币一直规范在一个范围之内。特别是欧盟12个成员国于1992年2月7日签订的《马斯特里赫特条约》，其中有一条高估了英格兰的实力，从而引起各个成员国的经济失衡，然而核心的德国在自顾不暇的情况下怎么去帮助他国呢？通过洞察市场，索罗斯看到了这一错误决定。

果然，在合约签订不到一年的时间里，一些欧洲国家便很难协调各自的经济政策了。当英国经济长期不景气、困难重重的时候，英国不能再维持高利率的政策，只能降低利率。而如果德国利率不下调，英国单方面下调就会削弱英镑，虽然当时的英国首相一再信守它在欧洲汇率体系下维持

第29章

巧用基金投资理财

英镑价值的政策，但索罗斯及其他一些投机者在过去的几个月里却在不断扩大投资的规模，为狙击英镑作准备。

随着时间的推移，英国政府维持高利率经济政策的压力可以说是越来越大，于是它请求德国联邦银行降低利率，但是德国也担心这样会导致本国的通货膨胀，并有可能发生经济崩溃，最终拒绝了英国的请求。于是，英国经济日渐衰弱，而英国政府此刻需要做的是贬值英镑，刺激出口，然而英国政府由于受到欧洲混率体系的限制，所以必须维持英镑对马克的汇率在1：2.95左右。

当时的英国政府的这一决策受到了很多金融专家的质疑。在1992年，英国首相和财政大臣虽然公开一再重申不会改变政策，而且英国有能力将英镑留在欧洲汇率体系内，但是索罗斯却深信，英国不能保留住它在欧洲汇率体系中的地位。

事实证明索罗斯是对的，英镑对马克的比价不断下跌，从2.95跌至2.85，又从2.85跌至2.7964，而为了防止投机者们使英镑对马克的比价低于欧洲汇率体系所规定的下线2.7780，英国政府下令英格兰银行购入33亿元英镑来干预市场。

1992年9月，投机者们开始进攻欧洲汇率体系中的疲软货币，其中就有英镑。索罗斯及一些长期进行套汇经营的共同基金和跨国公司在市场上抛售疲软的欧洲货币，使得这些国家的中央银行不得不斥巨资来支持各自的货币价值。

而英国政府为了阻止英镑继续贬值，开始向国际银行组织借入英镑，但是英国政府注定会失败，因为如果英国政府面临索罗斯一个人也许还有希望，但是它面临的是世界许多的投机者，英国政府所做的努力是徒劳的。

就这样，索罗斯成了这场袭击英镑行动中的最大赢家，也被某杂志评为“打垮英格兰银行的人”。在这一年里，索罗斯从英镑空头交易中获利接近10亿美元，在英国、法国和德国的利率期货上的多头交易和在意大利里拉上的空头交易使他的总利润高达20亿美元，其中1/3为索罗斯个人收入。在这一年，索罗斯的基金增长了67.5%。他个人也因此净赚6.5亿美元。

可见，利用基金进行投资理财，也是获利颇丰的，虽然不能像索罗斯

富人的50个理财习惯

一样，有如此大的基金投资，但是基金理财也是现代家庭的较理想选择。一般基金年收益可达20%左右，与股票相比，风险对于普遍百姓来说要小很多的，而且可以选择投资顾问团进行分析操作，这可以免去投资者不少的精力。但是要注意的是风险小不等于没有风险。个人在投资基金以前，首先要弄清楚基金的类型，然后选择实力比较雄厚的金融机构来购买，以免最后得不偿失。

第29章
巧用基金投资理财



第 30 章

控制风险而不回避风险

一般情况下，风险越大利润越大，即敢于冒险的投资相对来说它的收益就大一些。同时也应看到风险是客观存在的，投资者只能去控制风险而不能去回避风险。

对于投资者来说，风险往往是利润的附庸。风险是客观存在的，只能去控制风险而不能去回避。

所谓的风险，指的是投资者在未来出现亏损的可能性。只要有可能出现亏损，就有风险的存在。避免风险是有局限性的，对投资者个人来说，如果对所有投资方面出现的风险采取避免的方法，这个世界将会变得不可忍受。

控制风险是运用各种手段最大限度地降低损失发生的可能性和减小损失的程度。对风险进行适时的掌控，从而在风险中收获利润，对于投资者来说是一门值得深入研究的学问。

当今世界，凡是熟悉网络的网民无人不知道著名的搜索引擎雅虎。实际上，以雅虎为代表的一批网络公司能达到今天如此大的规模，风险投资人及风险投资公司的背后撑腰功不可没。日本软银公司总裁孙正义就是风险投资的佼佼者。

上世纪 80 年代，孙正义从美国加利福尼亚的柏克莱大学毕业后，回到日本开创了自己的软件分销事业。次年，孙正义投资 8 万美元成立了自己的公司——软银。如今公司已经成为日本最大的个人电脑软件销售商，还经营并出版 10 几种杂志，用来普及电脑知识，兜售产品。

人要
比钱
跑得快



富人的50个理财习惯

1994年,软银公司正式成为上市公司,并筹集了1.4亿美元的资金。由于股票的调整分割,孙正义手中持有的180万公司股票翻了近7倍。股票上市之后,孙正义发起了一场近乎疯狂的收购,他以8.03亿美元将美国Comdex公司的展销部收至麾下,同时以12亿美元的价格买下了全球最大的存储板生产商金士顿公司80%的股份。

1995年,因特网开始火热,这也引起了孙正义的注意,他决定要在这一领域大显身手,在美国加州注册了自己的软银风险投资公司,当时在风险投资家中已经颇有名气的雅虎成为了他的第一个目标。如果此时涉足的话,软银公司将会承担相当大的风险。当年的11月,软银公司试探性地向雅虎投入了200万美元。1996年3月,雅虎条件稍稍得到改善之时,软银公司又注资1亿美元,得到了雅虎33%的股份。很多人都认为孙正义疯了,在当时的条件下为一个新兴公司开出如此高的价格,是相当有风险的。然而两个月后,上市后的雅虎股票价格大涨,仅仅卖掉5%的股份,软银公司便收到了4.5亿美元,如今它所持有的雅虎股票市价价值约85亿美元。

其后软银公司的风险投资对象逐渐扩大,除了思科和美国在线以外,软银公司掌握了其他因特网上网公司资产总额的7%~8%。孙正义的软银帝国拥有网上股票经纪公司E-trade 27%的股份、雅虎日本28%的股份以及日本YDNet 85%的股份。如今,雅虎日本控制了日本80%的因特网网络门户信息流量,市值高达45亿美元。

孙正义对市场前景的判断能力不能不令人称奇。1996年,E-trade老板克里斯托斯·考特萨托斯四处募资,孙正义只用了30分钟了解该公司,就决定投入900万美元。1998年,E-trade宣布亏损4亿美元,孙正义又投入了400万美元,甚至没有向考特萨托斯提出任何要求。而最终的事实也证明了孙正义的独到眼光,如今软银投资到E-trade的4002万美元已经价值24亿。考特萨托斯认为:孙正义先生是因特网世界的大师,他对未来50年科技将如何把全球各地的人们紧密联系起来有着清晰独到的见解,他不会因为每日、每周或每月的市场波动而中途改旗易帜。

据称软银公司已经在100多家因特网公司投资了17亿美元,其中软银

第30章

控制风险而不回避风险

公司下属的风险投资分布在 8 家上市公司的 9 亿美元已经价值 141 亿美元。软银公司还将在今后几年继续投资 12 亿美元。

孙正义在因特网上点石成金的本领使得他富得流油，他在软银公司拥有的 42% 股权使得他个人身价高达 64 亿美元。孙正义的风险投资理念是敢于直面风险，尽早介入，利用自己的眼光和判断对公司下赌注，然后放手让公司经理们去大展拳脚。孙正义并不把每次投资都看成一次性投资，而是作为一种结盟关系。风险投资风险大，但只要理念正确并且运用得当，收益将是巨大的。孙正义的成功正说明了这一点。

在面对风险的情况下，孙正义没有回避风险的存在，而是选择了控制的方式将风险缩小，这也是他成功的一个关键。

投资者在投资时，难免会受到外部环境和内部条件的影响，因此，风险是不可避免的。既然如此，那么，投资者在进行投资时，就有必要揭示这种风险并将其进行量化处理。

投资者必须了解，再好的市场情况，如果没有正确的操作方法，也会存在亏损的风险。因此，建立正确的风险控制机制是十分必要的。正确的风险控制机制包括以下几点：

第一，资金不能 100% 用于一次性投资，应当给自己留下机会。人不可能没有过错，但不能不给自己留下纠错的机会。一次性投入所有资金，显然是不正确的操作方式。

第二，必须将总资金额的损失控制在一定范围以内，这样每一次投资才能有规划，才能为下一步的投资计划作准备。

CEC 集团（中国电子信息产业集团）公司总经理杨晓堂说：“随着市场经济发展，经营风险越来越成为影响经济安全、影响社会稳定的一个重要因素。可以说，投资者或企业的赢利能力与其防范风险的能力是相辅相成的，没有规避风险、控制风险的能力，就不可能有赢利能力。这主要是因为市场经济条件下，资本追逐利润，利润伴随风险。利润越高，风险越大。要想赢得利润就必须学会控制风险。赢利的可能性越大，风险的可能性也就越大。因为风险无处不在，无时不在。”

投资人在从事风险管理时，必须了解的是“你永远不可能事先为风险投资

富人的50个理财习惯

做好万全的准备”。许多人希望利用专家的预测和建议来避免风险的发生，但事实上，不论专家的预测和建议如何准确，风险也是不可能完全避免的。

要想在变化莫测的投资市场中获得成功，最重要的是正视变化的存在，事先做好各种准备，因为只有变化才能产生财富的重新分配。变化是威胁，但同时也是一种机会，善于把握投资机会的理财者往往能从中得利。

成功的投资者绝非将“冒险”视为一种乐趣，也不会因为冒险行动而感到刺激或兴奋，他们的商业冒险行为完全是因为高投资所带来的高报酬，因此冒险是理财和财富积累无法跨越的过程。

大多数人面对投资的高风险都选择了观望或者放弃，只有少数善于把握投资机遇的人不惧怕高风险，因而他们身上负担的风险反而逐渐降低。

中国古代有一个读书人，不论做什么事情都是慢条斯理。有一次他吃饭时因为吞咽的过猛，不幸被一团饭噎住了喉咙，差点死去。书生因此认为吃饭是一件很危险的事情，从此拒绝饮食，最后活活饿死。

这个小故事说明，做任何事情都存在着一定的风险，但如果仅仅是因为风险而拒绝做一些必须做的事情，其后果往往是害了自己。

一味地规避风险，就将与财富无缘。要想成为一个成功的理财者与投资人，就必须先摒除害怕风险的习惯，重新拾取冒险的本能，培养一个健康的冒险精神。适度的冒险精神，是进取心的体现。

富比士是美国商界的传奇人物，他因创办《富比士杂志》而致富，成为美国400大富豪之一，同时他还是一个著名的热气球与越野机车玩家。

他曾经乘越野机车，从巴黎横跨欧亚两洲到北京；他往返世界各地，搭乘热气球飞越美国东西两岸，甚至远走土耳其、中国，创下多项世界纪录，吸引了大众传播媒体广泛报导而名噪一时。

尽管被称为冒险家，但富士比自己并不这么认为，他说：“许多人认为我是风险爱好者，其实我不是，我和大多数人一样，极不喜欢风险。不喜欢风险却又冒险的理由很简单，因为大凡世界上美好的事情都有风险。我之所以冒险，只是为了要拥有一个多姿多彩的人生。坐高空热气球或骑乘越野机车跨越各地，能够增加见闻，也能看到世界许多美好景色，丰富人生阅历。但是许多人明明极为向往这些美好的经验，却又裹足不前。原

第30章

控制风险而不回避风险

因是他们认为这是高风险的活动。但是，若真正去尝试以后，便会发现，如果能在事前做好各种防患措施，其实这些活动的风险是很小的。我不喜欢冒无谓的风险，所以每次活动前，都尽力做好必要的预防措施，把风险降到最低。”

的确，正确的风险观应该是：“去冒值得冒的风险，同时设法降低风险”。成功的投资人士是以“理财与致富”作为冒险背后真正的动力的，尽管必须准备承受价格波动带来的压力，但只要操作正确，冒险最终会得到好的结果。

人们经常说，做事情要做最好的准备和最坏的打算。这个道理更适用于投资理财。在进行任何投资之前，都应当先问问自己：“未来最坏的情况可能是什么？”然后再问自己：“最坏的情况发生时，我能不能承担？”如果答案是肯定的，那么只要投资的预期报酬够高，就应投资。如果最坏的情况发生时，是无法承担的，那么报酬不管有多么大的诱惑，也不应去冒险。

有些投资者之所以失败，不是因为他缺乏冒险意识，而是冒了不应该冒的险。

有一个游戏，规则是每个参加该游戏的人必须拿出 100 元，而其中 99.9% 的几率会出现损失，你只有 0.1% 的几率可以赢得 9.5 万元。你会不会参加这种游戏呢？

调查结果显示：65% 以上的人会选择玩这个具有高风险的游戏。因为游戏的风险虽然很高，但得到的结果却很有诱惑力。输了最多只有 100 元的损失，而赢了则可能得到 9.5 万元的高报酬。

这就是所谓的“以小博大”，但这也是典型的不值得冒的风险。因为玩的次数越多，损失也会越大。很多人将致富的希望寄托在六合彩、彩票等活动上，却经常一败涂地。这些活动并非真正的高报酬的投资工具，可以抱着娱乐的心态偶尔为之，但不能将其作为一种理财的工具。

风险是客观存在的，普通人和富人最大的差距，就在于他们没有用积极的方法和意识去控制风险，而只是一味的选择规避。如果投资者的目标是想成为像李嘉诚、比尔·盖茨一样的投资大亨，那么，学会如何控制风险，将成为其走向成功的重要一步。



第31章

人生无常，安全有价：购买保险

任何人所能承受的风险都有一定的限度，所以进行投资时，必须考虑自己能够承受多少风险。利用保险能规避风险的特性就能较好地解决后顾之忧。

有史以来，人类在生产和生活中的风险无处不在。不论是何种社会制度，也不论其文明程度和科学技术水平如何，都难以完全避免各种自然灾害和意外事故的发生。风险仿佛随时都在围绕着人们，让人总是有这样和那样的担心。

由于国内外学者分析风险的角度不同，对风险的定义也有多种。根据不同的研究目的、不同的选择标准，风险也有多种分类。

第一种，按风险的性质分，可分为投机风险和纯粹风险。投机风险是指既可能存在损失也可能存在获利的风险。纯粹风险是指只有损失的可能而无获利机会的风险，它导致的结果只有两种：损失和无损失，不存在获利的可能性。

第二种，按风险损害的对象分，可分为人身风险、财产风险、信用风险和责任风险。人身风险指人们因生、老、病、死而产生的经济风险；财产风险指因财产发生损毁或贬值而使财产所有人遭受的经济风险；信用风险是指在经济交往过程中，权力人和义务人之间因一方的违约或犯罪而导致对方经济损失的风险；责任风险是指因人为的过失或侵权行为造成他人的财产损失或人身伤亡、在法律上负经济赔偿责任的风险。

第三种，按风险发生的原因分，风险可分为社会风险和自然风险。社

第31章

人生无常，安全有价：购买保险

会风险是指因人为原因引起的风险，例如，由于偷盗、抢劫、罢工等个人或团体的反常行为所导致的风险；因决策失误或经济因素变动导致的经济风险；由于种族、宗教、国家之间的冲突等政治原因导致的风险同样也属于社会风险。自然风险是指由于自然现象所导致的风险，如台风、洪水、地震、泥石流等所致的人身、财产损失等。

第四种，按风险涉及的范围分，风险可以分为特定风险和基本风险。特定风险是指由特定的个体（个人、家庭、企业等）所引起、损失仅涉及该个体的风险，如盗窃、火灾等所引起的财产损失就是特定风险；基本风险是指由团体引起的、损害波及整个团体的风险，如战争、地震、失业、洪水等都属于基本风险。

在人的生命中，风险有时候来的毫无前兆。就像下面这个故事所讲述的一样。2005年8月28日，张经理来到中国人寿保险股份有限公司烟台市分公司（以下简称烟台人保），为其雇佣的5名员工每人投保2份人身保险。烟台人保在当时签发的保险单合同中这样约定：被保险人在驾驶机动车辆或者乘坐保险合同确认的机动车辆过程中如果遭受意外伤害，且被保险人因该伤害在180日内死亡的，保险公司按保险金额给付死亡保险金，每份意外伤害保险金额为30万元。张经理为其雇佣的驾驶员小田等5人投保，受益人均是张经理。保险期限自2005年8月29日零时至2006年8月28日24时。

按照烟台人保业务员的要求，张经理把投保的5名驾驶员叫到现场，让他们分别在投保交费清单上签名，并同意张经理为受益人。然而签名过程中大家并没有留意到一个细节，驾驶员小田和小李开了一个小玩笑，他们互签了对方的姓名。

2006年7月23日凌晨，驾驶员谭某驾驶一辆桑塔纳在京津唐高速公路上发生追尾交通事故，同车的驾驶员小田受重伤，经抢救无效死亡。事发后，谭某、张经理与小田家属等人经协商达成协议，并形成交通事故损害赔偿调解书，其中张经理赔偿了小田家属医药费、丧葬费、死亡赔偿金、被抚养人生活费等合计29万元。

张经理在履行了相关赔偿规定后便到烟台人保理赔，烟台人保接到张

富人的50个理财习惯

经理的理赔申请和相关手续后，立即着手办理理赔事宜。不料死者小田的家属却找到了烟台人保，因为他们对保单上小田签名的真实性提出了质疑。烟台人保立即将签名提交警方做笔迹鉴定，结果显示保单上的签名果然与小田笔迹不符。此时，若张经理提供不出小田生前曾明确同意他为受益人的证据，该笔保险金的受益权将面临归属问题。为此，烟台人保以签字并非死者本人笔迹为由，拒绝了张经理请求赔付保险金的要求。

张经理立即找到当时的保险业务员以及几位投保的驾驶员询问详情，驾驶员小李告诉他，当时是自己与小田互签了对方的名字。于是他们对保单上驾驶员小李与小田的笔迹进行第二次鉴定，结果表明小田那份保单上的签名的确是驾驶员小李所写。

小田的家属在得知小田的那份保单上的签名不是小田本人写的后，便认为这30万元保险理赔款应当作为小田的遗产由小田的继承人作为受益人向保险公司提出理赔。一时间，烟台人保公司陷入了两难境地。

看到指望烟台人保直接向自己赔付保险金已不可能，张经理于2006年8月将保险公司告上了法院。小田家属在得知张经理为保险金打官司时，也在9月份以第三人的身份申请参加诉讼。

其实对于烟台人保公司而言，并非赔与不赔的问题，而是受益权如何确定的问题。因此，烟台人保在法庭上出示了以上两份签名字迹的鉴定书。

张经理认为，自己出资为驾驶员购买人身意外伤害保险，所有驾驶员都同意并签名认可受益人为他本人，虽然小田与他人“互签”，但不能否认小田当时是同意的。公安局的鉴定印证了两位驾驶员“互签”的说法，保险业务员及五名驾驶员也提供了相关证人证言。

小田的家属认为，保险合同指定受益人为张经理但未经小田同意，所以该指定无效，30万元保险金应当作为小田的遗产由其继承人继承。对于张经理提供的证人证言，他们认为与张经理有利害关系，不能证明小田同意张经理为受益人。

法院经审理后认为，张经理的举证、当庭陈述、证人证言和书面陈述，一致证明被保险人小田等5人均分别签字，也证明了小田和小李“互

第31章

人生无常，安全有价！
购买保险

签”的事实。第三人即小田的家属认为张经理为受益人未经被保险人小田同意的观点缺乏事实依据，所以法院对将保险金作为遗产的主张不予支持。

2006年10月26日，法院依据我国《合同法》、《保险法》、《民事诉讼法》有关规定，作出一审判决：烟台人保公司给付张经理保险金30万元，驳回第三人对上述保险金处理的请求。

风险无处不在，无时不有。在平静而自然的家庭生活中可能会出现一些难以预料的风险，认识到这些风险的存在正是防患于未然的第一步。如何预防风险的发生、降低风险事故的损失已日益受到人们的重视。而任何人所能承受的风险，都有一定的限度。所以人们会想出各种办法去避免风险，但是风险不是可以轻易闪躲的，人们在进行投资时，必须考虑自己能够承受多少风险，而利用保险规避风险的特性就能较好地解决后顾之忧。

学习运用保险来规避风险，不仅是为自己，也是为了自己的家人能够得到经济保障。风险有如下几个特征：

1. 客观性，即风险是一种不以人的主观意志为转移的客观存在。这一特性包括两层含义：（1）不论人们是否意识得到，风险都是客观存在的。（2）人们可能在一定时间和空间内改变风险存在和发生的条件，降低风险发生的频率与损失程度，但无法彻底消灭风险。

2. 损失性，即风险发生后必然给人们造成某种损失。

3. 不确定性，即损失的发生无法预料和确定。风险的这一特性具体包括以下几方面内容：损失是否发生是不确定的；损失发生的时间是不确定的；损失的程度是不确定的。

4. 普遍性，即风险已渗透到人类社会的方方面面，可以说自从人类出现以来，就面临着各种各样的风险。

5. 社会性，即风险与人类社会的利益直接相关，无论何种风险造成的损失都是由人来承担的，没有人和人类社会，就谈不上风险。

6. 可测性，即风险发生的概率和损失的大小是可以计算的。通过对大量风险事故的观察，会发现风险及其损失的发生具有一定的规律，并可以利用概率和数理统计的方法测算风险损失发生的概率、损失的程度。

富人的50个理财习惯

7. 变化性，即风险的性质、损失的大小及风险的种类是随着时间、空间因素的变化而变化的。

所以说，风险是人们无法预料的，那么人们要做的就是将风险减少。利用保险来降低风险成了一种理财方式。目前，市场上保险产品品种繁多，有必要对部分产品进行初步的了解。按性质划分，保险一般分为商业保险、社会保险和政策保险三种。

商业保险是根据我国《保险法》的规定，投保人根据合同约定，到期后向保险人支付保险费，保险人对合同中约定的可能发生的事件因其发生所造成的财产损失而承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的保险行为。保险人经营商业保险，其目的是赢利，而投保人投保是出于保险费低于未来的预期损失，双方都出于各自经济利益的考虑。

社会保险是指国家通过立法形式，对社会成员在年老、疾病、失业、伤残、生育等情况下的基本生活给予一定物质帮助的一种社会保障制度。

政策保险是政府为了实现一定的政策目的，在特定领域运用商业保险的技术而开办的一种保险。

而根据保险标的的不同，保险可以分为人身保险和财产保险两种。

人身保险是以人的身体和寿命作为保险标的，以生存、年老、疾病、伤残、死亡等常见人身风险为保险事故的一种保险。被保险人在保险期间因保险事故发生或生存到保险期满后，保险人依照合同对其给付保险金。人身保险主要包括人寿保险、健康保险和意外伤害保险。

财产保险是以某类财产及相关利益作为保险标的的一种保险。在保险期间，保险人承担保险标的因自然灾害或意外事故遭到损失的经济赔偿责任。财产保险有着广义和狭义之分。广义的财产保险，可以分为财产损失保险、责任保险、信用保险、保证保险等。狭义的财产保险通常包括企业财产保险、家庭财产保险、运输工具保险、运输货物保险等。责任保险、信用保险和保证保险都是以无形的利益为保险标的的保险类别。

投保人可根据自己的需求，在多样化的保险项目中寻找自己所需要的保单。保单的另一项功能就是红利返回，也就是说，人们在签订保单的同

第31章

人生无常，安全有价。购买保险

时，也是在为自己进行一项长期且稳定的投资。人生无常，应该学会利用保险来规避风险。

购买保险时避开推销陷阱实现真正“受益”也是应注意的问题，以下几个细节是不能忽视的：

细节一：不要轻信分红保险红利预期收入。

好多保险公司在宣传和介绍自己的分红型保险产品时，对自己分红保险的预期收益一般都会估得很高，对于这一点，保险购买者千万不可轻信。保险公司高估自己保险产品的预期收益，只是为了引诱市民、调动市民购买该保险的欲望和热情。稍有点保险常识的人都知道，保险公司的分红型保险产品的红利分配是不确定的，也没有固定的比率。分红水平与保险公司的经营水平和资本市场状况有关，保险公司只有在投资和经营管理中产生较大盈余时，才会将部分盈余分配给投保人。

细节二：详细了解保险责任，看清保障范围。

对于任何一个投保人来说，在购买保险前一定要仔细阅读保险责任，了解购买保险产品的保障范围能否满足自己的需要，这是非常重要的。因为一般情况下，保险公司提供的保险责任时间长和保障范围广的产品，都需要较长的交费期限或购买保险时就需要投入不少的钱。如果投保人没有足够的、稳定的财力用以支付保费，就很容易造成中途无力续交保费而导致中途必须退保的现象。这样一来，投保人既得不到有效的保险保障，还会使自己的钱财受到损失。

细节三：仔细分析现金价值表、退保金比例。

世事万变，谁都避免不了在购买保险后，迫使自己需要退保的情况发生。但一般人都具有这样的常识：一旦退保，投保人肯定要损失一部分钱财。所以，在投保前就应有一个退保损失的心理准备，如果损失小，自己还能承受得起，如果损失太大，就可能会得不偿失了。在一般情况下，保险公司都会有各种保险各年度的现金价值表和各年度退保险金比例表供保险购买者参考，投保人可以通过查看这两种表来了解退保的损失。对于损失比较大的，购买这种保险需要三思而后行。同时，建议购买保险者即使出现意外，也不要轻易退保，在两年之内退保一般都非常不合算。

富人的50个理财习惯

细节四：购买保险产品必须了解保险功能。

购买保险的目的，有的人是看中保障，也有人则是看中分红。所以，市民在购买保险前，对购买的任何一种保险产品，都应尽可能详细地了解其功能，看这款保险究竟是以保障为主，还是以分红为主。只有了解购买保险产品的保险功能，才能够在购买保险产品后真正满足自己的意愿。

细节五：为避免退保吃亏要注意保险犹豫期

有些保险购买者购买保险时，错误估计和分析了自己的客观实际情况，也有些人是轻信了某些保险营销员的胡吹。购买后才发现这种保险产品根本不适合自己，退保的想法就由此产生了。一般，保险公司对其保险都规定有犹豫期（收到保险金并书面签收保险单起的10日内）。在这段时间内退保，可以取回全部已缴纳的保费，保险公司仅扣除少量的工本费，所以说对于购买了保险的后悔者，了解保险犹豫期是非常必要的。

第31章

人生无常，安全有价。购买保险



第 32 章

慷慨地给予：献身于慈善事业

在美国，人们并不景仰一般的富人，而是景仰对社会有所回馈的富人。正因为如此，《商业周刊》每年公布的慈善家排行榜比《福布斯》每年公布的富人排行榜更能吸引人们的眼球。越来越多的富人意识到，慷慨地给予比赚得尽可能多的财富更有意义。

有人说，人的前半辈子是赚钱，后半辈子是捐钱，其实这是有道理的。当人的事业到达顶峰、已经彰显出对于社会的价值后，总是想为这个社会做点什么，而参加慈善事业，不仅是一个人杰出能力的表现，也表现了这个人的高尚品格。

捐赠不是有钱人精神上的救赎，而是为了改善受惠者的品性。所以，任何捐赠都要精心计算其后果，保持高度理性。不智的捐赠反而会助长懒惰和依赖。如同富兰克林所说：“慷慨并不是意味着多多地捐赠，而是明智地捐赠。”同时也应看到，在慷慨给予的时候，有时得到的比给予的还多。

在不久前结束的中国电影界最隆重也是最优秀的华表奖颁奖晚会上，国际巨星李连杰在晚会中三次谈到慈善事业，可见国人也正慢慢地了解到慈善事业的重要性。“一分钱，帮助一个失学儿童。”这是农夫山泉的广告语，广告中指出，每买一瓶农夫山泉，就是为贫困的失学儿童赠送一份爱心。可见，无论是明星还是社会企业，都已经开始了这种慈善行为。

慈善事业的好处在于它可以帮助更多的人实现他们的梦想，也可以帮

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

助更多的人重建家园，更可以帮助很多人挽回宝贵的生命。人的慷慨显示在他的气度上，而拥有这样气度的人，往往都会成为不平凡的人。

在比尔·盖茨和沃伦·巴菲特等世界超级富翁无私向社会捐出巨额财富后，2006年8月25日，香港《大公报》报道了香港首富李嘉诚将家产三分之一，约480亿港币无偿捐赠慈善事业的消息。这个消息让华人感到无比骄傲。人要有博大的胸怀，慈善事业不单单是为了彰显个人的善心，实际上慈善事业最主要的目的是号召更多的人加入进来。世界上的富翁再多，但是如果没有人加入到慈善事业当中，那么慈善事业也就毫无意义了，一个人的力量是有限的。但是众人的力量却是无限的。

然而，在不断的强调慷慨和慈善的时候，总是有些人无动于衷，这种行为已经渐渐被人们所不齿。

当然，慷慨的定义是在有能力的条件下给予对方帮助，而且是有益的帮助，不能强迫一个连吃饭都成问题的人慷慨解囊，但是每个人都应该有一颗慷慨的心，因为懂得这个定义，人才能够看得更远，走得更长，行得更直。

在现今的社会中，有着越来越多的慈善家，这些献身慈善事业的人不一定是著名企业或各大企业家，他们中也有拾荒的老人和下岗工人，还有年纪只有十几岁的初中生。随着我国社会主义市场经济的发展，以及社会的进步，慈善组织越来越多，慈善组织对于社会所起的作用也逐渐发挥出来，同时，慈善事业真正的引起了政府和社会各界的关注和支持。

慈善事业可以让人们认识更多的朋友，无论是被帮助的人，还是帮助他人的人，这些人都是由一个线串连，那个线就是慈善。慷慨的人心胸宽广，心胸宽广的人可以笑口常开，笑口常开的人大多无病无灾。而接受慷慨的人，他们在接受帮助的同时懂得了什么是慷慨，在他们有能力的情况下，也尝试着去做慷慨的事情。

慈善事业注重的是钱而不是心。很多人都会有这样的误区，觉得慈善家大多是有钱的，喜欢装阔是沽名钓誉之徒，其实，这样的说法是不对的。不可否认，现今也存在着这种人，但是，在人们开始懂得了“爱”这个字所包含的无限含义后，钱对于慈善事业已经变成了附属品，人们更重

第32章

慷慨地给予：献身于慈善事业

视的是心，因为有了心才能拥有爱，拥有爱的人是世界上最富有的人，其实往往很多时候，一个人资助的不是金钱，而是一份爱，或是家庭的爱，或是朋友的爱，而这种爱越来越成为人们应该学习的，也是应该拥有的品质。

投身慈善事业没有分界线。在现今社会中，“慈善”已经不再是富人们的“专利”，有很多并不富有的人都拥有一份爱心，并且慷慨的将这份爱心献给社会大众，也许这些人不能够拿出和富翁们一样多的钱，但是他们的这份爱心往往比富翁们的捐款还要有号召力。

慈善不等于纵容。一直以来，慈善是为那些需要帮助的人准备的，但是，有时候人们也会遇到“行善却不为善”的事情。现在有很多人，都是用人们的爱心来达到自己的挥霍目的。所以人们在献出爱心的时候，一定要注意，如果人们的爱心换来的是纵容，那么这份善便不再是善了。

慈善是一项事业的根本。当人们越来越多的提及慈善时，人们对于社会这个大家庭中的成员也会进行比较，谁更加慷慨，更加为善。其实，对于一个企业、一份事业来说，慈善公益对于企业的未来发展是有益的，当一个企业懂得树立自己美好的形象的时候，才会被越来越多的人所认识、所接受。

慈善事业不是竞赛。在娱乐圈里，也有很多人关注慈善事业，而作为常常出现在大众面前的娱乐圈人士，在很大程度上更能号召大家。像国际巨星成龙、李连杰等都有着很大的号召力，前段时间李连杰成立的“一基金”就备受关注，同时，李连杰本人也成为了“中华慈善奖”的候选人，但是李连杰对此并不热衷，用他的话说就是：“慈善不是竞赛。”但现在有很多人就是不明白这个道理。实际上，现代人越来越注重的是一份心，慷慨是一种品格，慈善是一种美德，切记慈善不是竞赛，也没有输赢。

慈善不是施舍。一直以来，总是有一部分人抱有这样一种观念：慈善就是施舍，那些在慈善事业下受益的人就是接受“施舍”的人。面对这种错误观念，必须要明确慈善事业的性质，慈善不是一种施舍，而是一种帮助，一种良知，更是一种豁达。人们在慈善事业上抱有的心态应该是正确的，而不应是高高在上的施舍，慈善事业要做的是“心为善”的事业，而

富人的50个理财习惯

不是“心伪善”，一字之差就能区分人们对慈善事业的态度。只有端正态度，才能做一个真正豁达的人。

做慈善事业的人都是“富人”。慈善会使人变得富有，无论是金钱上的富有还是心灵上的富有。慈善可以使人们的精神达到一个新高度。同时做慈善的人一般都拥有豁达的心，要知道，一个可以和朋友拥抱，也能与敌人握手的人更是值得人们尊敬的人，而这样的人大多豁达慷慨。懂得“善”这个真谛的人，永远是最富有的，无论是金钱上还是精神上，因为慈善可以为你的事业带来亮点，也可以为自己带来亮点。

其实慈善事业在中国的发展还是有局限的，虽然现在我国正在大力倡导慈善事业，而很多公众人物也都不断的在媒体中号召大家，但是对于很多人来说，只是闻风而已，这样的行为是不可取的。世界在发展，中国也在发展，中国应该放眼世界，看看他国是如何进行慈善事业的，然后自问，为何没有做到这一点。其实，中国人自古就有着这个世界最良善的心，这是和五千年文化紧紧相连、密不可分的。而如今人们需要的，就是把这种品格传承下去，赠与社会，回馈社会。

拥有慷慨的精神，去挑战事业。人们无论是在什么样的情况下，都应该慷慨。因为慷慨的人会受到人们的尊敬，慷慨之人同样可以用他慷慨而博大的胸怀去完成一份事业。

在经济飞速发展的今天，要懂得慈善为本、慷慨为心，就要将做人的良知与自己未来结合起来。一个孩子捐赠的五元钱与一个富翁捐赠的五十万是相等的。因为人们看重的是一份爱心，也是一份希望。富有的人愿意让人分享他的财富，是因为他有能力继续让自己富有，当平凡的人让人分享他的财富，是因为他懂得如何让自己的财富升值。无论一个人是否富有，只要拥有慷慨的心，懂得慈善，这个人的一生就不会平凡。

做一份慈善事业，用慷慨的心去回馈社会，只要人们都能凝聚这种力量，相信会为慈善事业献出一份力量。要懂得慷慨赠与的道理，做一个懂得善的人，而只有懂得善的人，才能够在这个社会中立足，也只有拥有广阔胸襟并且慷慨的人，才能够成就大的事业。

第32章

慷慨地给予：献身于慈善事业



第 33 章

利用信息，赚取财富

现在的中国，每年会诞生一百多个亿万富翁，但更应该注意的是这样一句话：“财富在少数精英之间轮转。”的确，他们通过俱乐部、Party 互相认识，然后再在觥筹交错中交换赚钱的信息，可以说既简约而又简单！

在现代社会的竞争中，信息的作用更加突出。信息就是金钱，有心者要眼观六路、耳听八方，随时收集有用的情报信息，掌握新的信息，并将之很好的利用，进而在竞争中保持优势。

伊万诺夫是俄罗斯圣彼得堡一个非常有名的富豪。在他小的时候，家里十分贫困，父子俩相依为命，日子过得很艰辛。他的父亲在邻居的帮助下在圣彼得堡做起了小买卖。因为勤俭节约、服务周到，小买卖越做越红火，没过几年，父亲就把小买卖扩大到商品齐全的中等商店了，从此伊万诺夫和父亲的生活有了好转。后来伊万诺夫到圣彼得堡大学学习市场营销，他希望毕业后帮父亲做生意，把父亲的商店做大。但是父亲并不希望儿子靠自己来混饭吃，而是让他以后自己找门路。因此伊万诺夫一毕业，只能另谋发展，他根据自己的专长找到了一个销售家电的工作。伊万诺夫凭借善长营销，头脑敏捷，能说会道的特点，很快就为这家家电公司赚得数十万美元的利润。伊万诺夫也因为自己的优异表现被提升为营销部门经理。

20 世纪 90 年代初，计算机开始进入每个家庭，这个时候伊万诺夫开始另立门户，创办了属于自己的经贸公司。知己知彼，方能百战百胜。通

人要
比跑
钱得
快

富人的50个理财习惯

过收集竞争者对公司发展有创意的情报，可以充分了解竞争者的情况以使自己立于不败之地。伊万诺夫当然也明白这个道理。不过刚开始的时候公司由于规模小，资金薄弱，人手不足，自然不可能像大公司那样设立专门的部门或由专职的机构来搜集和处理各种信息。于是伊万诺夫通过公司内部和外部人员建立起“网络”。他经常找员工聊天、谈心，鼓励他们说出好的意见或者建议，伊万诺夫还因此建立了激励体系，凡是给公司提供有价值的信息，都会得到不薄的奖励。于是管理人员、技术人员及一般员工对企业经营提出了许多很好的改进意见，还提出一些新的设想，特别是销售人员的意见，给伊万诺夫很大启发。同时伊万诺夫利用自己广泛的社交人缘关系，与大学教授、政府官员、银行家，不同行业企业的经营者等社会各阶层的人士建立了良好的关系，因此他获得了许多对公司发展特别有利的信息。他就连休假到国外旅游都不忘收集当地信息。为了能更加有效地利用各种情报信息，伊万诺夫还引进计算机、网络等设备。经过几年的努力和拼搏，伊万诺夫为自己赚了上百万美元。

伊万诺夫于1993年拉拢了几位同事和朋友开办了达卡公司，初期参与计算机和通信的网络业务，由于资本运营良好，使公司变得资金雄厚，在近10年的时间里，拥有了数十个子公司，职工近万人，网络公司变成了综合信息公司集团，成为圣彼得堡最大的信息公司。它的一个子公司——伊万诺夫精密公司，是为全国的投资公司服务的，主要向他们提供各个行业市场行情、运作能力、战略方法技巧等方面的信息情报。1998年到2003年期间，该公司由利润只有47亿美元猛增至270亿美元，增长金额接近6倍。伊万诺夫成了圣彼得堡最有名的富翁，这使他一路顺畅地走入第二个生意——投资贸易，使他的事业节节高升，不到四年时间，资产从上千万美元到上亿美元，成了真正的大富豪。

在为投资公司服务中，伊万诺夫对投资这一行业产生了兴趣，并产生了投资搞项目的意向。借助很多渠道得来的情报信息，他了解到目前的电子市场需求是处于供不应求的状态，后来他通过美国的一些朋友了解到加拿大有个叫贝尔麦的人发明了一种新的电子仪器，这种电子仪器的产量大规模攀升。他立即意识到这时需要捷足先登，抓住这一时机大赚一笔，前

第33章

利用信息，赚取财富

途必然无量。他告诉了好友霍布斯，霍布斯也有这个意向，两人合计把全部资本抽出来投资办电子制造厂。投资电子厂的事务办得很顺利，使他们从最初资本 100 万美元，到后来年利润上升为 500 万美元、1000 万美元，2003 年时利润已达到 4000 万美元，这样使伊万诺夫的资产一下升值为上亿美元。

这种破釜沉舟的手法适用于像伊万诺夫这样具有雄才大略的创业者。只有拥有很好的判断力以及把握、收集、利用情报的能力，才能把握机遇，不然就会使信息走失。

伊万诺夫正是由于善于借用工作业务，“猎取”情报信息，捕捉机遇而拓展创业道路的。

靠情报信息发展事业，是世界众多商家常用的发家渠道。哈默特公司很有名气，兼做酒与酒具的酒业生意，拥有的资产已达 250 亿美元。哈默是在俄罗斯创办的公司，创业之初由于当时俄国经济危机，使得哈默特公司受到影响，一直在倒闭的边缘徘徊。

哈默很重视情报信息的收集，到处搜集市场信息。在与一位来自美国的熟人聊天时，他得知美国现在正在竞选总统，富兰克林·罗斯福代表民主党参加竞选，并提出了解决美国经济危机的“新政”，将把这一政策纳入他的当政计划。这个“新政”博得美国一部分人士的鼓励和赞赏，但大部分人对“新政”的实施能否获得成功感到疑惑，在竞选过程中，罗斯福没有得势。哈默对罗斯福的“新政”发生了兴趣，于是就搜集来大量有关“新政”的信息进行研究分析。

最后他发现如果罗斯福竞选胜利登上总统宝座，一定会实施“新政”。“新政”一旦出台，就一定会废除美国 1920 年公布的禁酒令。酒类市场必然会随之得到发展，也必然会带来酒业的兴隆，同时也必会出现对酒桶大量的需求。同时他了解到，美国人喜欢的酒主要是啤酒和威士忌，这两类酒的盛放都需要一种经过处理的白橡木制成的酒桶。

哈默在俄国生活了多年，知道俄国有丰富的白橡木，可作为制造酒桶的原料。他看准这一情况，立马决定在美国办起了小小的分厂，并着手向俄国有关单位订购了几船白橡木，制造起哈默品牌的酒和酒具。当哈默的

富人的50个理财习惯

酒桶从生产线上不断地运送出来时，罗斯福果不其然当选了美国总统，并且很快实施了“新政”，废除禁酒令。这时被禁止用粮食生产酒类已多年的美国酒厂，为了满足人们对酒的大量需求，纷纷恢复啤酒和威士忌酒的生产，各地酒厂当然需要大量的酒桶了。哈默的酒桶如及时雨一般满足了酒厂的需求，哈默品牌的酒也相继有了销路，哈默特公司从此走向了振兴之路，哈默也从此日富一日。

如果哈默没有和熟人聊天，主动去获得对自己有用的情报，对信息不是很重视，对“罗斯福竞选总统”的信息不做收集，不做深刻的研究分析并以其影响现实的决策行为，或许哈默的命运会是另外一种状况了。

对信息的敏感程度以及收集到的丰富情报，使商人们能够独具慧眼，对信息的“猎取”使商场战略能够竞相取舍。书报、杂志、电视新闻、街头广告处处都会使你找到满足自我需求的情报信息。合理、准确的情报信息的收集，并从中掌握信息的因素，加以分析，进行筛选，并做总结，形成战略意识，结合整个市场的形势，依据自己的经营能力，迎合外界环境，做出相应的对策，才能够让困难重重的企业起死回生，进而走出低谷。

尽量搜集与问题有关的情报，尤其对于那些有希望到手的数字或消息，绝不要轻易放弃。有了详细的情报和丰富的知识，才能使企业立于不败之地。懂得通过各种方式收集情报，懂得利用他人的力量和资源，有魄力敢下投资以取得进一步资本积累的财富的人，知道凭借把握信息、利用信息扩展自己业绩、避开自己的短处、不与竞争强手硬碰硬从而另辟出一条财富之路的人，就是那些有准备的人。

匆匆忙忙地通过一己之力埋头苦干去完成一件事情，以期达到加快速度和提高效率的目的，总是要失败的，尽管你可能付出了比别人要多得多的努力。很多时候，通过多种方式，尽可能多地收集跟工作有关的信息，并采取有效的行动，往往比埋头苦干要有用得多。

第33章

利用信息，赚取财富



第 34 章

健康是增添财富的资本

健康就是财富，而且是最大的财富，同时也是最大的资本。有一位哲人是这样形容健康的：人的健康是 1，财富是 0，当你赚取了 10 块钱，就是 1 后面添加一个 0，赚了 100 元，就是 1 后面就添加了两个 0，赚了 1000 元，1 后面就添加了三个 0……

健康是幸福生存的基础。如果健康是“1”，金钱、权力、地位、名声则是“1”后面的“0”，“0”越多，生命的数值越大。而一旦“1”没有了，再多的“0”都失去了它本来的意义。叔本华说：“在一切幸福中，人的健康要胜过其他幸福，我们可以说，一个健康的乞丐要比疾病缠身的国王幸福得多。”的确，在生活中，除了身体，金钱、地位和权力……都是身外之物，一个人只有拥有了健康，他才有可能拥有人世间所有的财富。

有人说生命就像一朵花，花开总会有花落的时候，人的生命本来就像花开花落。既然人世间最宝贵的是生命，那么，为什么不去呵护生命、永葆健康呢？健康是人生幸福中最重要的部分，惟有保持健康，生命才能变得光彩夺目。

健康是生命力的重要源泉，若没有了健康，那么一切就索然无味了，效率降低，生命也因此而暗淡了。所以，一个人有了健康的思想和身体，本身就是一种莫大的幸福。不管从事什么样的职业，都不应该为了金钱而去牺牲生命中最高贵的东西。

许多受过高等教育的人有着令人羡慕的才华，但遗憾的是，由于身体上的原因，尽管抱有远大的志向却没有实现。很多人因为身体的原因过着

富人的 50 个理财习惯

郁闷的生活，因为他们感到自己尽管满腹经纶，可是因为身体的原因无法发挥出来。很多人成了身体的奴隶而壮志未酬，主要是因为他们起初不知道珍视身心，因此每个人都应该学会使自己的身体和精神保持健康的办法。

凯利先生是华盛顿一家大公司的总经理，尽管公务缠身，忙得不可开交，但是他依然每月抽出 4 天的时间，陪着他的夫人和孩子到外地度假。

一次，凯利的一个来自纽约的大客户，有重要的事情要跟凯利商谈，恰巧他已经出去旅行了。于是凯利的秘书对客户说：“非常抱歉，先生，凯利先生刚刚去夏威夷度假去了，如果有什么事情您过四天以后再来吧！”

“你说他去度假？他扔下这么大一个摊子，要出去白白浪费四天的时间？”客户感觉这真是不可思议的事情，觉得这个凯利先生真是个不务正业的总经理。

“的确是这样的，我们的经理吩咐过，在他离开的 4 天里，不接任何公事电话、不希望别人打扰他，非常抱歉。”秘书显得相当的诚恳。“可是我要和他谈一大笔生意，这非同一般。”客户坚持要和凯利联系。

秘书犹豫了一会，接通了凯利的电话。

“凯利先生，你好！这个时候你怎么可以去度假呢？你工作 1 小时的收入是 50 美金，你一下子就休息了 4 天，一天 8 个小时，一个月你就少了 1600 美金，一年就少了 19200 美金，老兄，这值得吗？”客户费解地问。

凯利先生笑了笑说：“你说的没错，我每月多工作 4 天，一天 8 个小时，也的确多收入了 1600 美金，可是我的寿命将因此减少 4 年，四年的损失就是 48 个 1600 美金，你说说哪个损失更大呢？如果一个人没有健康的身体，他又怎么能继续开展自己的事业，别忘了，美金是买不到健康的。”

当你在为生活忙碌、为事业拼搏的时候，是否想过自己的健康正在疲惫中慢慢恶化？当工作和健康发生冲突的时候，你会怎么办？是选择休养还是坚持工作？

或许有人认为休息就是浪费时间，自然浪费时间就是浪费生命了。格言说“时间就是生命。”不浪费一分一秒拼命地工作，这种精神固然值得称赞，但你是否想到过物极必反的道理呢？对工作事业如此痴迷疯狂的

第 34 章

健康是增添财富的资本

人，甚至在健康状况欠佳的情况下依然执著，是不值得提倡的。因为健康才是真正的资本，没有了健康，再多的财富只能等于一堆废物。

因为拥有健康，布瑞汉姆可以连续工作 176 小时，拿破仑可以 24 小时不离马鞍，富兰克林 70 岁时还可以露营野外，格莱斯顿 84 岁还能紧握船舵……

“不管是整块的黄金还是数百万的财产，与健康相比又算得了什么呢？”卡莱尔这样问爱丁堡的学生。这正是他自己由糟糕的健康状态而引发的对残缺生活的一种痛苦认识，也正是因为无力完成自己想去做的事情而产生的强烈感受，他才呼喊出这样的声音。

成就伟大事业的基本条件是充沛的体力和精力，这是一条铁的法则。虚弱、无精打采、无力、犹豫不决、优柔寡断的状态，将会限制人的发展空间，在这样阴影下生活的人，不会成为一个领导者，也不可能在任何重大的事件中走在前列。

人类在追求财富时，往往忘记了一项最重要的财富，也就是创造财富的最根本的因素，那就是拥有健康的身体。

“人不是很容易死亡的，他们总是自己把自己弄死。”法国一位著名作家说。

“我的最终目标并不是金钱、事业，我把健康当作我一生中最主要的东西，当我有了健康以后，才会有金钱、事业的基础。”亚洲创富教育第一任导师杜云生这样说。

健康的身体是带来健全心理的保证。

如果想要成功，一定要注意保持身体健康。身体欠佳将会减弱决策能力，因为达到一个既定目标需要较多的体力和耐力。身体欠佳同样将对一个人的心理产生影响，尽管可能是潜意识里的，但都会使一个人作出种种错误的判断和不正确的决定。

因此，一切成就、一切财富都始于健康的身心。

人们站在生命的门槛上，清醒地意识到自己拥有应付一切危机的力量，知道自己是世界的主人，还有什么能比这样的状态更重要的呢？一个年轻人的荣耀就在于他的力量。任何形式的虚弱都会贬低他、压抑他，使

富人的50个理财习惯

第34章

健康是增添财富的资本

他变得不完整。无论这种虚弱是精力、活力、意志力上的欠缺还是体力的欠缺，即使勤奋的习惯也无法消除它，而愧疚则更不能遮盖它。

充沛的体力和精力是开创伟大事业的条件，这是一条铁的法则。虚弱、没精打采、无力、犹豫不决、优柔寡断的年轻人，有可能过上一种令人羡慕的高雅生活，但是他很难往上爬、成为一个领导者，也几乎不可能在任何重大事件中走在前列。

据说，衣阿华州有这样一位花花公子，他的四肢非常孱弱，以至于他根本没有任何支撑自己的力量。认为这样的人能开创一番事业或者成为一行状元的想法，简直就是无稽之谈。尽管身体虚弱的人有时的确也能成就流芳百世的丰功伟绩，但这毕竟是极其罕见的。

在一个寒冷的冬夜，女人发现有三个老人坐在自己家门外，衣服单薄，面黄肌瘦，冻得瑟瑟发抖，互相挤成一团。

女人顿时生出怜悯之心，她走了过去跟他们说：“快到屋里吧，喝杯水暖暖身子吧！”

“那你男人在家吗？”老人们问。

“不在。”女人回答。

“那我们就不进去了。”老人们说。

女人就只好进屋去了，当她老公回来的时候，女人就把情况和他老公说了，于是她再一次出去请三位老人进屋。

老人们说道：“我们三个分别代表财富、健康和成功，你只能请我们其中的一位进屋。”

这下女人为难了，到底是请他们中的哪一位进屋好呢？于是又进屋和他老公商量。

女人说：“我们请财富进来吧，我们一家人好穷。”

他老公说：“还是请成功吧，我一直都没有成就过事业。”

就在这个时候，他们的儿子进来了，对他们说：“为什么不请健康进来呢？”

听了儿子的话，夫妻两人决定把健康请进来。

当女人把健康请进来的时候，财富和成功也跟着进来了。女人很奇怪

地问：“我没有请你们啊，为什么你们跟着进来，不是说只能请一位吗？”

老人们说：“当你们拥有健康时候，财富和成功自然就会伴随着你们。”

是啊，其实拥有了健康才是最重要的。健康是和谐，健康是幸福，健康是你拥有的所有财富的源泉，当你拥有健康的时候，你才能够拥有更多的东西。

那些获得财富的人或正通过各种手段获得财富的人，不懂得人生的意义，不懂得去珍惜现在的生命，不愿意为健康进行投资，他们拿着自己的青春去赌明天，拿着自己的性命去冒险。这些人今天可能会得到金钱和财富，但转过身来，明天又会失去健康这个财富，甚至失去宝贵的生命，到那时也许一切都太晚了。

金钱万能的思想代代相传，并已深深地印入现今社会。人们习惯地认为，花费大量的金钱，住高级疗养院、医院，靠名医、教授、贵重的药物就能赎回自己的健康。现在该是觉醒的时候了。健康同生活中不可缺少的粮食一样，应该用自己的汗水去换取。要知道金钱并不是真正的财富，为健康应付出的代价不是金钱，而是毅力，这需要抛弃懒散和过于安逸的生活习惯。

人要
比钱
跑得快



第 35 章

能挣也会花，消费彰显智慧

赚钱是本领，花钱是艺术，花钱是一门平衡的艺术，能挣会花的人才最值得称道。

当你懂得了如何理财，你将可以成为一名成功的投资者。当你懂得了如何消费，你将可以成为一个富有的人。

随着经济的快速发展，人们的物质生活得到了极大的改善，钱在生活中显得越来越重要。正因为体验到了这一点，人们才开始想设法去赚钱。实际上，人一生能积聚多少财富，并不都是取决于你赚了多少钱，更多的时候还取决于你理财的方式和能力。所以，当人们赚了钱后，理财便成了备受关注的话题，而“消费”则成了理财首先要面对的问题，怎样才能让消费达到“境界”？很多人在努力赚钱的同时，把盲目消费的观念变成事实，实际上，懂得如何花钱，那才是最值得人们称道的。

是不是任何人都能变得富有？关于这个问题，大多数人回答：“否！”而真正富有的人的回答却是：“可以。”所有人都能通过制定一生的理财计划，并将之付诸实践而成功摆脱贫穷，因为理财并不是太难的事情。实际上，正确的消费和理财是不可分割的整体，它们之间有着很深的联系。花钱要花的值得，也要花得有意义，并要花得能让自己得到利益，使一件物品的性能和价位达到一个平衡标准。如果是可有可无的商品，就没有必要消费，而如果是必需品，花再多的钱也无可厚非。动用头脑消费也是一种可以减少自身损失的良方。当你用相对较少的钱享受到与原价同样待遇的时候，相信更多人对于你抱有的是称赞，而这种理性消费，也彰显了你的

第 35 章

能挣也会花，消费彰显智慧



智慧。

但是很多时候人们不明白理性消费的重要性，当他们完成“赚钱”这一过程后，“消费”则更多的是为了炫耀和满足自己的虚荣心。例如你购买了一部三千多元的手机，然后你一直在和朋友炫耀这部手机多么多么昂贵，功能又是有多么多的时候，那只是虚荣心在作怪。功能的多寡从不影响手机的使用，你只需要花不到一半的钱就可以拥有一部功能很多而且同样可以使用的手机。实际上，手机售价的一半都用来购买了你的虚荣心。

当虚荣心像潮水一样淹没理智的时候，很多经不起考验的人会把大笔钱财扔在没有必要的地方。这样的挥霍会慢慢将人们从“富有”这一阶层中毫不犹豫的驱逐出去，那时你才发现那种炫耀的快乐，让你付出了多么沉重的代价，用金钱堆砌的“富豪感”不能让你真正的富有起来，只有真正学会如何花钱，才会变成一个富有的人。

某位资产过亿的富豪在逛街的时候看到电视正在打折，售价1200元每台。他立即买下一台回家，替换了家里几年前买的那一台。这位亿万富豪随时都可以换新电视，他并没有因为自己多么多么有钱，就拼命地换越来越昂贵的电视。

股票大师巴菲特说过：“每一块钱，是成为下一个10亿的开始。”实际上理财中最重要的，往往是如何消费。巴菲特先生是全球最富有人物之一，但是，巴菲特随身携带的钱包是旧的，西服也是旧的，车子也是旧的，他没有用他名字命名大街，也没有他个人的专属机场。实际上，很多人能够富有起来，不光是因为能够准确的投资，很多时候还因为他们知道节约和理性消费。

休斯顿的一家理财公司针对理财方式调查、访问了1000多位拥有百万资产的成功人士，结果发现，这些富翁的理财方式惊人的相似，那就是“良性投资+支出小于收入+追求和利用产品的价值+不拖欠信用卡债务=生活节俭和理性消费”。

所谓的良性投资主要体现在对一些商品的购买上，像是房子。买房子可以说是一种强迫储存，但是同样是一种比较好的良性投资，因为房子在你居住的同时，也可以在房价上涨时，为你带来可观的增值。

富人的50个理财习惯

支出小于收入是理财中必不可少的一环，因为这样的行为可以帮助你积累财富，实际上许多百万富翁正是懂得如何控制支出才成为百万富翁的。

追求和利用产品的价值，实际上也是一种理性消费，像很多富翁喜欢购买品质优良的二手汽车，因为这样可以节省很多钱，这样的消费可以让他们同样享受到很高的生活品质，但是却让他们可以比别人省下更多的钱。

不拖欠信用卡债务是一种很明智的选择，因为信用卡的债务和高利贷没有两样，拖欠信用卡债务的时间越长，你的损失越大。

这些条件相加起来，得到的结论就是节俭的生活和理性的消费。毕竟，随着奢华的物质享受，人的财富也会逐渐减少，所以说，在某种意义上讲，理财比投资更加重要，而生活节俭和理性消费就是理财的首要前提。

前微软公司总裁比尔·盖茨仅用了十几年的时间便积累了庞大的财富，堪称神话。然而，这位世界首富每次出差坐的不是飞机头等舱，而是经济舱；穿着打扮也从不讲求什么名牌。而他却对打折商品感兴趣。在很多人看来，为“小钱”而斤斤计较总是浪费心力的。

而这样为“小钱”斤斤计较的比尔·盖茨究竟是怎样拥有了惊人的财富的呢？他又是如何打理着庞大的财富的呢？比尔·盖茨的理论是：一个人只有当他用好了他的每一分钱的时候，他才能做到事业有成，生活幸福。

比尔·盖茨很少光顾豪华餐厅，只有工作需要的时候他才会去一些高级餐厅用餐。一般情况下，他选择的都是肯德基或者咖啡馆这些地方。有一次比尔·盖茨与他的妻子来到了一家墨西哥人开的食品店，那里是被公认为西雅图最实惠的商店，店里一条“50%优惠”的广告吸引了比尔·盖茨的注意，在店里的葡萄干麦片的大盒包装上也确实写着这样的字样，比尔·盖茨有点怀疑，因为同样的商品在本地的一些商店要比这里的价格贵出一倍。比尔·盖茨想知道食品的真伪，当他确认这是真货后，付钱买下食品，然后他对他的妻子说：“看来这里的确如同人们所说的那样，我很高兴自己今天没有多掏腰包。”

第35章

能挣也会花，消费彰显智慧

对于自己的衣着，比尔·盖茨同样从不看重它们的牌子和价钱。对于比尔·盖茨来说，只要穿起来舒服，他就喜欢。在比尔·盖茨受邀参加世界 32 位顶级企业家举办的一个派对时，他身上穿的一套衣服是他妻子在泰国时给他买来拍照时穿的衣服，样子还不错，只是价格不到很多歌星、影星一次洗衣服的钱。显然比尔·盖茨不在乎这些，他很高兴的穿着那套衣服参加了那个派对。

生活中的比尔·盖茨从来不用钱摆阔，在一次他和一位朋友同车前往希尔顿饭店开会的时候，由于去晚了，没有找到车位。他的朋友建议把车停放在饭店的贵客车位，但是比尔·盖茨不同意，因为那样要花费 12 美元。比尔·盖茨觉得，那可不是什么好价钱。当时他的朋友说由他来支付，但是比尔·盖茨依旧坚持那不是个好主意，最后由于比尔·盖茨的“固执”，汽车终究没有停放在贵客车位上。

他的朋友很不理解比尔·盖茨为什么不愿意多花几美元将车停放在贵客车位。实际上原因很简单，比尔·盖茨作为一个商人，他懂得花钱应该像炒菜时放盐一样的恰到好处。大家都知道，在做菜的时候，盐少则菜淡无味，盐多了呢，同样会让人难以下咽。所以，对于比尔·盖茨来说，哪怕只有很少的几美元，他都要让每一美元发挥出它最大的效益。

这些故事说明，理性消费可以在生活理财中，取得很大的作用。当你没有概念的去进行消费，当你慢慢明白这些东西对于你没有用处的时候，你才会发现你已经损失了很多钱。

在家庭理财中，不光要学会如何赚钱，也要学习如何去花钱。如果有一天，你发现你花的永远比你赚的多的时候，毫无疑问，你不会成为一个富有的人，因为浪费和不够理性的消费观念已经让你失去了变成有钱人的机会。

常言说：“吃不穷，穿不穷，计划不到要受穷。”这话说得很有道理，不仅要有创造财富的能力，更要有善于打理财富的能力。只有合理的管理自己的金钱，才可以让金钱慢慢积累起来，只有合理的消费，才能让你在享受的同时让财富一点点节省下来。

能挣也会花已经变成了新时代的新理念，当你拥有赚钱的本事后，只有更好的学会如何花钱，你才可以变成一个真正富有的人。



第 36 章

钱一定花在刀刃上

如何最大限度地节省投资、让钱花在刀刃上并达到最佳投资收益，是所有人都必须面对的问题。

在很多人想着如何赚更多钱的时候，常会忽略一个问题，那就是如何把赚的钱进行合理化分配。很多人就是因为不懂得合理化分配，导致每月的花销远远比自己每个月赚的钱还要多。这样周而复始地恶性循环导致穷人永远比富人多。

像北京、上海这样的城市，商品房都很贵，没有经济实力的人，大多会选择二手房。装修二手房一定要把钱花在刀刃上，合理分析各种建材的性价比，做到物超所值。李萧然就有一套 60 平方米左右的二手房，让我们来看她是如何装修的。

李萧然的装修重点放在装饰材料特别是墙面的涂料上。市场上涂料的价格约在 100 元/升，只要保证环保就可以，若买有颜色的涂料价格会略高一些。对于 60 平方米二室一厅的房子，涂料总造价约在 2000 元。

地材的选择就称得上多样化了，从实木地板、复合木地板到地砖都可以随心挑选，只是价格上差异较大，选择复合地板或地砖，价格一般在 100 元/平方米左右，总价在四五千元，对于李萧然来说，比较适宜。

门窗也应作为改造的重点之一。重新安装门窗时，有着良好的隔音、隔热、密封性能的铝合金窗值得推荐。市场上流行的铝合金门窗的价格从几百元至上千元 1 平方米不等，各大建材市场都有此类的铝合金门窗在销售。二室一厅有四扇窗户，总价约在二三千元。

通过李萧然的改造,花费的建材总价约为 1.4 万元。比起购买新房,不但省下了相当大的一笔资金,也省了很大一笔装修费用,享受的却是新房规格的待遇。

在日常的消费中,要想办法淘到即好又便宜的东西。比如反季购买、货比三家、多听取专业意见等。单女士在买彩电时就遇到了这种情况。彩电商品琳琅满目,功能五花八门,她看中了一台日本产的彩电。但她并未立即购买,回家之后找了一个在电器维修部门工作的朋友,咨询了一下此款品牌彩电的有关情况,得知此款品牌彩电的许多功能,对传输线路有较高的要求,国内尚无满足这些功能的基本设施,因此这些功能是华而不实的。最后她购买了另一品牌的彩色电视机,在相同尺寸、相同显示效果的前提下节省了 1000 多元的费用。

当然,要想将钱用在刀刃上,还要学会合理地安排家庭中的每一笔收入,尽量控制为了享受,为了提高生活品质而产生的盲目负债消费冲动。孟语彤今年 31 岁,自己从医,丈夫在一家外企工作,夫妻俩每月工资加起来 12000 元,有一个快 3 岁的儿子。去年初他们贷款买了一套商品房,15 年还款期限,月供 3600 多元。装修进行不久,他们就发现按照理想标准,预算远远不够住。与丈夫一合计,决定向银行贷款营造温馨现代家庭。于是,每月的总还款额增加到了 5600 多元。2007 年年初,算算还有还款能力,于是又贷款买了一辆车,贷款期限 5 年,每月还款 2100 元。开上私车的兴奋还没过去,孟语彤夫妇就感觉家庭经济状况骤然紧张,眼看儿子上幼儿园在即,一打听每月 1000 多元的学费,使得夫妇俩不得不辞掉了小保姆。眼下,孟语彤一家的收入总是超出开支,除了儿子的花费,家里其他支出则是能省就省,生活质量急剧下降。以前夫妻俩还经常去听听音乐会,每周去吃顿情调晚餐,而如今这些活动一律取消。尽管如此,每到月底,还是会出现财政赤字。眼见儿子各种教育开支等还在进一步上升,孟语彤对家庭未来的经济状况颇为担心,她说正在想办法和丈夫一起寻找兼职以增加收入。

像孟语彤这样消费观念比较前卫的人一旦选择了负债消费,没有合理的安排家庭的开支,虽然过上了“有房、有车”的“幸福生活”,但预支

富人的50个理财习惯

了自己的未来之后，真的能够享受生活，过上品质生活吗？答案当然是否定的。如果真的希望自己的生活能够在宽松的环境下幸福美满，还要学会将钱花在刀刃上。比如，批发价总是比零售价便宜，如果家庭开支能够直接进行批发，那么将会省下很多钱。可是，有些时令性的物品，比如，水果、蔬菜等一次购买太多就会腐烂，反而造成浪费。几个家庭、一个集体、一个单位的同事可以联合购物，就可以享受批发价格的优惠。不要小看批发差价，一个月下来，省下几十元甚至几百元都很正常。我们来看看郑洁是如何打理家庭财物的。郑洁的家庭一个月只有2800元钱的开支费用，如何把这笔小钱用活、用好，郑洁动了不少脑筋。首先郑洁提出当家理财的新论，共产主义的分配原则是按需分配，我们家的消费原则是按需花钱。以前丈夫当家，经常是看到合意的便宜货，不分好赖一律买回家。比如：有一次丈夫买了5件15块钱一件的T恤，因为T恤的款式和颜色都非常落后，穿过一次后，就没有心思再穿了。郑洁认为这不仅是浪费，而且占了家里衣柜的空间。如果确实需要购买T恤时，就应该买，哪怕买贵点，买回家经常穿当然比压箱底要好。其次郑洁认为要省钱的话，全家人尽量少在外面吃饭。比如在饭店里吃一碟拌黄瓜，就要8块钱；在家里自己做拌黄瓜1元多点就能解决，而且分量比饭店多，前后相差六、七倍。郑洁好像是天生的“厨娘”，烧的一手好菜。她经常说：“烧菜烧得好也能增值省钱，如果花二三十块钱买只鸭子回来，烧成一顿美味佳肴，一家老小吃得津津有味，那么这只鸭子最起码增值1倍。”

家里的沙发布罩是郑洁自己的设计做出来。甚至是一些小的物品，比如发卡，她也经常上网浏览寻找自制的方法，自己将旧的发卡翻新。同样，家中的旧衣服经过她的手，就变成了比较时尚的新衣服了。这样又省了不少购置新沙发、新衣物的钱。

即使是未婚的年轻人也要把钱花在刀刃上，热恋情侣们不能随意、无度地为爱情“买单”，而应科学计划，适度消费，考虑长远。对于一些关系基本确定或已经订婚的恋人，可以实行“家庭理财预演”。

苗卡迪今年29岁，在重庆一家电脑软件公司从事开发工作，月收入5000元，女友丝丝是一家公司的高级职员，月收入3500元。两人是在一

第36章

钱一定花在刀刃上

次网友聚会上认识的，为赢得丝丝的芳心，苗卡迪一开始就舍得投入，现在两人都相处一年多了，苗卡迪的恋爱消费有增无减，下面是他一个月的恋爱消费账单：

1. 请丝丝吃饭，平均每周一次，每次开支 100 元，月累计开支 400 元；

2. 丝丝喜欢打扮，苗卡迪平均每两个月为她买一次衣服，一次 600 元，每月折合 300 元；

3. 两人经常看演唱会、蹦迪、泡吧、上茶馆，平均每月开支 200 元；

4. 两人约会郊游等打的费用平均每月开支 200 元；

5. 和女友的通信费每月 200 元以上；

另外还有鲜花、小礼品、生日礼物等其他开支……

这样累计下来，每月开支 2000 多元。

这些花费加起来几乎占了苗卡迪收入的一半，再加上租房、生活等费用，这样一年积攒不了多少钱。如果他们准备结婚，苗卡迪可能没有多少钱筹备婚礼了。

其实，两人的这些开支很多是属于“浪费型”的，比如适当去餐厅吃饭，追求一下浪漫情调未尝不可，但每周一次没有必要；其他各种开支有必要减少或改用更省钱的方式。并且，对苗卡迪来说，投入这么多的“爱情资金”也不是“万无一失”的，一旦两人感情出现变故，可能“鸡飞蛋打，人财两空”。

恋爱期间的男女“不当家不知柴米贵”，在花钱上缺乏算计和比较，无形中造成了浪费。因此，两人从恋爱开始的时候就要学会精打细算，科学消费。比如，购置必要的炊具自己做饭，既能练手艺又比去饭店吃饭省钱，饭店约会可以每个月一次；约会和出行能坐公共汽车就尽量不打的，郊游可以选择骑自行车和自助野炊；两个人如果都具备上网条件，应尽量用网上语聊，这比打电话便宜；同样是电话联系，发短信比通话便宜，小灵通比手机省钱……这些生活中的省钱窍门要靠自己慢慢地学习和琢磨，学会“勤俭持家”。

恋爱中的情侣可以根据感情进展程度，每人拿出一定比率的工资，每

富人的50个理财习惯

月定期存入“爱情账户”，用这个账户的资金来支付热恋期间的各种开支会比较公平。

生活理财的技巧不仅在于如何赚取更多的钱，也在于如何将钱花在刀刃上，用心营造自己的高品质生活。人们的日常生活中离不开花钱消费，而懂得如何将钱花在刀刃上的方法并付诸实践，不但可以让我们更好的消费，也可以为我们节省开支，本质上说就是在积累财富。

第36章

钱一定花在刀刃上



第 37 章 合理避税有高招

其实，只要掌握了方法，合理避税还是很容易的，如采取分次纳税，利用福利、保险、教育储蓄等方式避税。

由于国家政策——如产业政策、就业政策、劳动政策等导向的因素，我国现行的税务方面的法律法规中有不少税收优惠政策。作为纳税人，如果充分了解这些政策内容，就可以在税收方面合法避税，从而提高自己的实际收入。

怎样才能合理避税呢？专业人士总结出两种有效的避税方法——收入避税和投资避税。

1. 合理筹划收入避税

收入避税就是针对自己的收入情况，加以巧妙、合理的分解，使分解后的收入低于纳税征收点，从而减少或避免交纳个人所得税，提高自己的实际收入水平的一种避税方法。

等一种方法，公积金尽可能的多缴。熊文武是一家大型文化公司的企划经理，每月到手工资加奖金一般都在 12000 元左右，缴纳公积金和养老保险后约剩 10000 元，每月要缴纳个人所得税在 1300 元左右。这笔钱对他来说是一笔数额不小的“损失”。善于算计的熊文武直接找到公司老板申请每月多缴纳一些住房公积金，这样他就做到了合理避税，因为公积金是不用交税的，而且已经买了房的熊文武随时可以提取公积金。

等二种方法，分摊收入总额。在我国，征收个人所得税是采用“九级

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

累进税率”来计算的，纳税人的个人所得越多，其缴纳的税费相应也就越高。所以，在纳税人一定时期内收入总额不变的情况下，其分摊到各月的收入应尽可能均衡，如实施季度奖、半年奖、过节费等薪金，会增加纳税人纳税负担。

于先生是某企业的销售经理，他的工资收入主要有两部分，一部分为固定薪酬，另一部分为销售业绩提成，公司年底的订单数量按比例提成。去年底于先生应该拿15万元的提成，公司财务人员告诉他，这笔提成要交纳近4500元的税金。在该财务人员的点拨下于先生要求公司把提成在每年按月发放，这样他就很巧妙地做到了合理避税。

第三种方法，用福利抵部分工资。

目前税务机关对职工福利和工资收入的税务安排不同，纳税人不妨要求公司在政策范围内多发放劳保福利来抵一部分工资，从而合理避税。

小曹是一家服装设计公司的设计师，他的月工资8000元，每月的租房费用2000元。在工资收入所得扣除1600元的费用后。按《个人所得税法》规定，对500元至2000元的部分征收的税率是10%，2000元至5000元部分征收的税率是15%，5000元至20000元部分征收的税率是20%。按照小曹的收入8000元来计算，其应纳税所得额为8000元-1600元=6400元，适用的税率较高。但如果他在和公司签订劳动合同时达成一致，由公司安排其住宿（2000元就可视为福利费用直接交房租），其收入调整为6000元，则小王的应纳税所得额为6000元-1600元=4400元，适用的税率就可降低。

2. 巧妙投资避税

纳税人可以利用我国对个人投资产品的各种税收优惠政策来合理避税。目前可行的主要有投资国债、教育储蓄和保险产品等几种方式。

第一种方法，投资“金边债券”。

国债被誉为“金边债券”。它是切实可行的一种合理避税的方法。根据《中华人民共和国个人所得税法》规定，个人投资国债和特种金融债所得利息免征个人所得税。

第37章

合理避税有高招

第二种方法，投资教育储蓄。

金达成的儿子去年顺利考入了某重点中学，他和爱人开始琢磨给孩子攒学费了。金达成的朋友为他出了一个主意，为孩子买教育储蓄品种，可以免除利息所得税。金达成随后便拿出两万元到银行为儿子办理了三年期的教育储蓄，等到三年后儿子上高中时，这笔教育储蓄存款就可以解决三年的学费了，而且不交任何利息税。

第三种方法，投资保险，节流税款。

目前，我国尚没有税法规定，保险收益也要扣税。因此，对于想投资的家庭来说，合理的保险计划，是个不错的节流税款的选择，既可得到所需的保障，又可合理避税。

张望月是某世界 500 强企业中国办事处的高级主管，月收入 15000 元左右。以前他总是每月到银行存 10000 元定期存款，但是到期取钱时还要交利息税。去年，他把部分到期存款转换成了分红保险。一年下来，比储蓄收入多拿了近 2000 元，而这 2000 元其实就是省下来的税款。

人要
比钱
跑得快



第 38 章

花未来的钱——巧用信用卡

随着社会经济的发展，人们生活节奏的加快，各种卡开始走进寻常百姓的钱夹。不知不觉中人们逐渐形成了取钱用卡，消费刷卡，吃饭打卡的习惯，社会也进入了“卡”时代。不过，银行卡除了使用方便外，如果用得活、用得好，还有一个“生钱效应”。因此，信用卡已经变成了全新的理财工具，它为人们带来了便利的同时，也成为了一种“赚钱”的工具。

现今，信用卡功能十分完备，使用非常方便，客户无需带存折和身份证，持卡就可取钱或消费。由于信用卡使用范围已经遍及全国城乡，越来越多的人开始利用信用卡消费。但是大多数人对信用卡的使用，还存在着一些误区，下面具体分析一下：

误区一：信用卡可随意取现

相比较借记卡（储蓄卡）和准贷记卡，信用卡透支取现的手续费和利息是最高的。虽然信用卡透支取现有一定的免息期，但过了免息期就会按透支金额的万分之五来计算每日的利息。同时信用卡取现还要按交易金额收取一定的手续费。所以，持卡人不要养成用信用卡透支取现的习惯，信用卡的这一功能主要是满足持卡人紧急情况下使用现金的需要。

误区二：免费卡“不办白不办”

现在有些信用卡年费打折，刷卡送年费，甚至干脆免年费，还有办卡

送礼等促销活动。这不免让人心动，有人一办就是好几张。不过拿到促销礼物之后，就把这回事丢在脑后，办的卡也不知所踪。

信用卡与借记卡的一个明显不同是银行可以直接在信用卡内扣款。如果信用卡内没有余额，就算作透支消费。免息期一过，这笔钱就会按 18% 的年利率“利滚利”计息。100 元，一年的利息至少 18 元。如果一直不交，就被视作恶意欠款，严重的还会构成诈骗罪，引起刑事诉讼。所以，千万不要以为免费卡真是那么好拿的。如果不想继续持卡，需要向银行主动申请注销，有的银行还规定注销申请必须以书面形式。

误区三：信用卡交易很安全

阿昆办了一张信用卡，为了消费方便，阿昆没有为这张卡设置密码。不久前，阿昆的钱包在健身房被盗，两个小时后他才察觉，打电话到银行挂失时，银行工作人员告诉他，他的卡已在两小时内被狂刷了 7000 多元。更让他愤怒的是，事后发现盗用者在签名时居然把“昆”写成了“申”，而收银员连这样的明显错误都没有看出来。

不设密码、只核对有效签名应该说是国际上使用信用卡的惯例，这个惯例是为了鼓励消费行为而设的，但方便的同时也降低了安全系数。此外，目前网上的信用卡支付也无法做到百分之百的安全。

误区四：信用额度越高越好

信用额度首先要考虑个人的还款能力，同时还要考虑到持卡的安全性。如果信用额度过高，一旦丢失而又被别人盗用的话，有可能造成很大的损失。因此，在不需要大量信用额度的时候，可电话通知银行卡的客户服务中心减少已有的额度，被减少的额度在需要之时可通过客户服务电话重新启用。

误区五：异地刷卡“免费”

不少银行都发行了自己品牌的信用卡，并且提供了“异地外币刷卡，本地人民币还款”等多种金融服务。但是各家银行对于所提供的这种服务

富人的 50 个理财习惯

制定的收费标准不同。因此，无论是信用卡还是普通卡，持卡人打算在外地或者出国使用之前，一定要弄清楚自己享受的银行服务所需交纳的手续费。异地刷卡可能会给持卡人带来一些意外的支出，所以提醒消费者，不要被广告词中的一些“免费”字眼所迷惑。

误区六：信用卡存钱生息

与储蓄卡不同，信用卡里的存款是没有利息的。一些信用卡持卡人受原有的用卡习惯影响，把信用卡当作储蓄卡使用，存了大量现金在信用卡里，白白损失了利息。

误区七：信用卡存钱可增透支额度

持卡人的信用额度和卡内存入的金额没有任何关系。银行在客户最初申请信用卡时，就会根据每一位客户的信用状况授予其相应的信用额度，其后不管消费者存入多少钱，都不可能增加额度。

误区八：挂失非要到柜台

很多人在自己的银行卡被盗或者丢失的时候，第一想到的是持身份证到银行挂失。但是，目前许多犯罪分子在极短的时间内就能从卡中划转大量的资金。针对这种情况，信用卡中心的工作人员提醒消费者，持卡人一旦丢卡后，首先应该通过所属银行的服务热线进行口头挂失，挂失时需要提供持卡人的账号、身份证件号码以及相关情况。挂失后，银行的工作人员将第一时间为持卡人冻结账户资金。持卡人最好在第二天持有效证件去银行柜台正式挂失并补办卡手续，这样才能确保自己的账户安全。

误区九：信用卡多多益善

李丽是典型的“月光族”加超前消费体验者，在朋友的推荐和中介的大力推销以及不同银行的积分送礼、优惠打折和抽奖的诱惑下，她一口气办了 5 张信用卡。但是过了一段时间，她发现手里持有这么多信用卡，反而很麻烦。首先就是还款，不同的银行有不同的卡，像她这样的马大哈根

第 38 章

花未来的钱——巧用信用卡

本搞不清每一张卡的免息还款期，所以逾期罚款总是难免。李丽对每张卡一视同仁，平时刷卡抽到哪张算哪张。到了年底发现每张卡都有积分，但每张卡的积分都不足以让她换到银行赠送的礼品。

蕴藏在信用卡中的市场潜力和盈利空间，让各家银行为了争取更多的市场份额，纷纷采取各种新奇的方式吸引消费者办卡。对现在的年轻人来说，一人有个三四张信用卡根本不算什么。卡一多，像李丽面临的这些问题便随之而来。

以上这些使用信用卡的误区不光让人们损失了不少的金钱，同时也让人们错过了很多用信用卡赚钱的方式，巧用信用卡也是一门学问，应该好好学习这门学问。

其实人们完全可以利用信用卡的优惠政策赚钱。前不久在台湾，就出现了这么一个用信用卡“赚钱”的杨姓女士，她在短短两个月中通过信用卡获得了百万元新台币，被很多人称为“卡神”。那么她是怎么用信用卡赚钱的呢？

原来，杨小姐在台湾某商业银行办了一张信用卡，当时她参加了“刷卡消费红利点数8倍赠送”的优惠活动。于是，她就用信用卡购买了600万元的礼券，之后她将礼券转卖给亲友后让他们在网上拍卖，她自己再用网上刷卡买回，很快杨小姐的信用卡红利点迅速积累到了800余万点。她又用这些点数兑换了市价9万元的长荣航空公司头等舱的机票，再以半价在网络上出售。就这样，杨小姐在短短两个月里，就获利了上百万新台币。

虽然在大陆这样的机会比较少见，但只要能把握住机会，相信机会无处不在。因为现在几乎每张信用卡都有积分换礼活动，而持卡人刷卡消费的时候都会有一个消费积分，当这个积分达到一定的数额时，可以按照规定去银行领取相应的奖品。比如每次碰到AA制的同事聚会，就可以拿着自己的信用卡去刷，然后再从同事那里收回现金，也为自己的信用卡也增加了不少积分，积分攒到一程度后，就可以去兑换不少的精美礼品。而如果你的礼品很多，还可以拿到网络上去拍卖，最后获得实实在在的收益。

实际上，只要稍微注意一下生活中的细节，就可以从中得到无限的财

富人的50个理财习惯

富，或许每个细节中的财富不多，但是当我们能够将它们积少成多并且合理运用的话，那将是一笔宝贵的财富，同时可以为大家带来丰厚的利润。当掌握了各种小窍门后，你会发现赚钱实际上就是这么简单。

在这样越发快捷的生活中，理财方法中也可以添加这样的小窍门式生财方法，这样的生财方法在带来财富的同时，实际上也是在考验一个人对于投资的头脑和对于金钱是否拥有高度的敏感度，只有在任何事务中看到商机的人，才可以成为一个富有的人。

第38章

花未来的钱——巧用信用卡



第 39 章

从人们的需求中发现商机

奔驰公司总裁赫尔米特·沃纳说：“学会了解别人，知道别人的需求，永远是赢得商机的诀窍。”

投资，是赚钱的最佳方法。但是，在这庞大的社会中，怎样的投资才可以让投资者得到利润？

奔驰公司总裁赫尔米特·沃纳说过：“学会了解别人，知道别人的需求，永远是赢得商机的诀窍。”没错，商机，实际上就是去发现人们的需要，然后满足人们的需要来达到自己赚钱的目的。精明的人，总是可以先人一步看到商机的来临。

贾亚芳，就是一位从人们的需求中发现商机的女人。她靠 500 元钱起家，从脚蹬三轮、摆地摊发展到今天拥有遍布全国的 180 多家连锁店。她曾与王小丫等知名女性共同当选为“中国十大经济女性年度人物”。而给她带来无数财富和荣誉的不过是陕西一种再普通不过的小吃——凉皮。

1998 年，已经 38 岁的贾亚芳毅然决定主动下岗，只为做点自己想做的事。自己断了后路，她不得不去寻找适合自己的工作。在陕西，很多人特别爱吃凉皮，有的人甚至顿顿离不开凉皮，需求的人比较多。贾亚芳当时有一个想法，既然陕西的凉皮这么好吃，这么受欢迎，为什么不把它推广到全国呢？贾亚芳看准商机，首先就选择了凉皮，第一次贾亚芳卖了 50 斤凉皮，净赚 20 多元钱；头一个月下来，她赚到了 1100 元；几个月后，贾亚芳已经有了几千元的积蓄。小小的甜头让贾亚芳坚定了自己的信念，她琢磨着如何能把生意做大。经过一番市场调查，贾亚芳发现西安市内没

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

有一家既蒸凉皮又卖凉皮的餐馆，她认为这是个机会。

很快，贾亚芳在一个人流量大的服装批发市场旁边开起了既蒸凉皮又卖凉皮的凉皮店。但是，凉皮店两个月亏损了3000多元，贾亚芳不得不关掉了店面。

通过仔细研究贾亚芳发现，小店关门主要是因为凉皮没特点，吸引不了回头客。而且西安的凉皮主要分为汉中凉皮和秦镇凉皮两个品种，汉中凉皮柔软细腻，而秦镇凉皮硬爽耐嚼。贾亚芳决定把这两种凉皮的优点综合到一起。为此，她亲自洗米、泡米、打浆、蒸制，每个细节都认真地做记录。经过多次试验，她终于研制出了细而不腻、柔软爽口、口味独特的凉皮，并取名“捷尔泰”凉皮。

贾亚芳又重新开起了凉皮店，因为凉皮的口味很受人们的喜爱，第一个月下来，贾亚芳就赚了1万多元，以后的几个月下来收入节节攀升。半年时间，她就赚了近10万元。

随着“捷尔泰”凉皮在西安的声名鹊起，招徕了全国各地不少寻求加盟连锁的客商。现在，贾亚芳的凉皮连锁店在全国已有180多家，但她仍不满足，她的目标是让“捷尔泰”凉皮走上全国人民的餐桌。

商机不论大小，只要能满足人们的需求就值得争取。

2005年胡戈根据影片《无极》制作了视频短片《一个馒头引发的血案》，从而引发了当时的视频短片风潮。众多商家也都纷纷加入到了视频短片的商业投资当中。而因为“馒头”一举成名的胡戈，则被打上了“WEB2.0时代”的鲜明烙印，他的《一个馒头引发的血案》、《春运帝国》、《鸟笼山剿匪记》、《大史记》和《网络惊魂》等短片，已经走上了视频短片的商业道路。在人们的娱乐上寻找商机，胡戈先人一步看到了在网络做娱乐的商机，最后，他成功了。

很多商机最大的好处就是投资小、利润大，让很多人可以无后顾之忧地去投资。像湖南电视台与蒙牛乳业合办的“超女”等选秀活动，在丰富了人们的业余生活的同时，也为投资方创造了丰厚的利润。而蒙牛乳业所扮演的赞助形象比它做上几十个广告的效果都要好。

商机无处不在，这就需要人们学会把握。一件东西，它的成本很低，

第39章

从人们的需求中发现商机

但实用度很广，那么它的价格自然很高，这其中的差价，足够让人积攒一笔不小的财富。方便也可以成为商机，现在很多地方都有收费项目：存车，泊车，带路，甚至公厕，这些看似不多的小型需求，也是商机，如果能把握住，也能创造一笔不小的财富。当你比别人提前看到了商机，你会是个有远见的投资人，而当你可以把握商机，你一定可以成为一个富有的人。

有这样一个故事：有个年轻人坐火车去另外一个城市，火车必须经过一座大山，在经过大山的时候，车速慢慢地减了下来。这时候，年轻人看见了一栋水泥平房，于是，他把这个地方记在了心里。等他办完事回家的路上，他中途下了车，走了一段山路后，他找到了之前自己看到的位于高山之上的房子，他向房主提出要买下这栋房子，房子的主人很痛快地答应下来，最后以2万元的价格成交。小伙子回到家后，马上就写好了一份方案，在复印了好多份后，他递交给了很多知名的大公司。几天后，可口可乐公司与他取得了联系，并且专门派了代表开车驶往了房子的所在地，经过了一天的考察分析，可口可乐公司当场就与这个年轻人签订了一份18万元的广告合同。

实际上，这个年轻人就是看到了别人没有看到的商机，原来他用2万元购买的房子有一整面墙壁正对着铁路，每天这里都会有为数不少的火车经过，因为是上坡，所以每当火车经过的时候势必会减慢速度，这时候火车上的人们就会用无聊的眼光向外张望，而在这个前不着村后不着店的荒凉地方，唯一可以让大家看到的只有那栋房子的一大片墙壁。于是，这个年轻人用他独到的眼光为自己创造了财富。

其实那些能够在短时间内为自己带来财富的人，都是有远见的人，他们从平常的生活中发现人们的需要，在人们的需要中为自己创造了财富。也就是说，只要能够在人们的需求中发现并把握商机，你才有赚大钱的可能。



第 40 章

从重大事件中寻求商机

可以说，凡属在一定区域内有影响的重大事件，均隐藏着大大小小的商机，政治、军事、经济、文化、体育，概莫能外。

可以说，凡属在一定区域内有影响的重大事件，均隐藏着大大小小的商机，政治、军事、经济、文化、体育，概莫能外。

如果说到重大，举办奥运会可以说足够重大。而从奥运会出现开始，就有很多商人抓住了这个商机。如果能够成为奥运会全球赞助计划的赞助商，对于一个公司来说，它所能获得的利益将是不可估量的。如果想知道这项赞助到底会为商家带来多少商机，大家不妨看看自己的身边有多少人在选择可口可乐。

2006 年，曾传出这么一条新闻，两个深圳青年在战争中的伊拉克淘金 400 万。

故事是这样的：在 2003 年的 5 月，两个青年厌倦了平淡的生活并从公司辞职。7 月，当中国终于解除了“非典”的禁令后，两个人告别了家人，毫不犹豫地踏上了战火纷飞的伊拉克。

到达巴格达后，两个人在安德鲁斯开了一家中国餐馆，起名“中国龙”。但是因为汽车炸弹过于频繁地出现，生意一直非常惨淡。2003 年 12 月，两个年轻人拿着中国食谱，闯入了戒备森严的绿区给美国病人做快餐。虽然进入绿区的过程有点惊心动魄，但是两个人每天的营业额就有 1200 美金，对于两个淘金的人来说，一切都是值得的。之后不久，其中一个青年发现了另一条生财途径，那就是偷偷卖威士忌给美国大兵。当时驻

扎在伊拉克的美军有禁酒令，但是对于美国人来说，威士忌和每天赖以生存的粮食一样，是必不可少的。两个青年就偷偷将威士忌卖给美国大兵，光这一项，他们每天就可以进账 4000 美元。

2004 年 2 月，两个人回国，筹备更大的发展并于 2004 年 4 月又重返伊拉克，餐厅的生意可以说是如日中天。两个人在一年半的时间里，淘金达到 400 万。

实际上，各种理财方式都是有一定风险的，只是风险程度不同罢了。一般说来，风险大小与投资回报率成正比，风险越大的投资方式其回报率越高。比如股票、实业投资，都可能导致巨额亏损，但是也有可能产生巨额回报。而银行存款、国债等低风险投资品种和投资方式，则难以产生高额回报。家庭理财要抵制过高的投资回报率，因为任何具有过高投资回报率的项目都是有很大风险的。在投资一个项目之前，先考虑风险，再考虑收益。如果不能合理控制风险，投资收益就无从谈起。

产生理财风险的原因大致有以下几个方面：一是缺乏必要的信息资料，无法预见今后可能发生的风险；二是投资者了解必要信息的成本过高；三是投资者无法驾驭市场的总体发展趋势，不能影响政府的宏观调控措施、产品需求的变化、无法控制投入品价格的波动和竞争对手的不断加入。

而上面这个故事中的两个青年，他们面临的风险不光是投资上的，还有生命。有时候，人们面对一些重大事件所要求的不仅仅是要有远见，还有勇敢。

2005 年，全长 58.3 米，起飞重量 47908 吨，有 4 个液体火箭推动器的“长征二号 F 型”火箭将一个庞然大物送向了太空。这个庞然大物就是“神舟六号”载人飞船。这个关系到全中国的大事件，同样也隐藏着商机。

首次独家直播中国载人航天，对于中央电视台来说，是一个很大的商机。中央电视台以稀缺资源制造了一个广告盛宴，吸引了诸多企业的追逐，当时的广告收益达到了数千万。当“神六”发射后，中央电视台直播特别节目的广告时段里分别出现了长城润滑油、蒙牛乳业、五粮液、红金龙、科龙电器、柒牌男装等多家企业的面孔，据说，有将近 30 家企业巨头

富人的50个理财习惯

参与了对“神六”直播广告时间段的争夺。正因为“神六”这一重大事件，广告价位高出平日不少。

而夺得了直播的广告播出权的企业也纷纷表示，他们也达到了宣传目的，同样实现了盈利的目的。像蒙牛乳业，就以“航天员专用牛奶”广告语出奇制胜，品牌价值得到了大幅度的提升。蒙牛乳业的副总裁强调：“神六的关注人群要比超女大得多，超女仅仅涉及蒙牛一个产品的整合营销，范围是全年的。而赞助神六广告则是企业重大品牌传播活动，就一两个月。”可见，在重大事件上，人们发现的商机对于投资和利益拥有了比小事件中更大的利润。这也正是各大企业津津乐道的事情。

在大事件中寻求商机，是一种智慧的表现，当你拥有了这样敏锐的商机意识，你将成为一个可以成就大事的投资人。

第40章

从重大事件中寻求商机



第 41 章 恪守诚信

诚信，就是待人处事要真诚老实，讲信用，言出必行，一言九鼎，一诺千金。诚信是支撑社会道德的支点，也是法律规范的道德，一个国家的治国之计，也是每个行业的立身之本。

春秋战国时期，曾子的妻子到市场上去，她的儿子要跟着一起去，一边走，一边哭。妻子对他说：“你回去，等我回来以后，杀猪给你吃。”当时，曾子听了妻子的话，很吃惊，但是并没有说什么。妻子从市场回来后，曾子就要捉猪来杀，他的妻子赶快拦住他说：“那不过是跟小孩子说着玩的。”曾子说：“人要讲诚信，决不可以跟小孩子撒谎。小孩本来不懂事，要照父母的样子学，听父母的教导。现在你骗他，就是教孩子骗人。做妈妈的骗孩子，孩子不相信妈妈的话，那是不可能把孩子教好的。”曾子于是把猪给杀了。

这个故事告诉人们，做人要懂得恪守诚信，无论你是什么身份，只要说了，就应该去做，而这种诚信也会为你带来良好的声誉。

古人云：“人无信而不力，事无信而不成。”香港首富李嘉诚也是用这样的方式教导着他的两个儿子的，他告诉他的儿子，人一生之中最重要的就是守信。确实，如果你连最基本的信用都没有，时间长久下来，又有谁愿意和你共事？

论语中，子贡请教孔子“足食、足兵、民信”如果要去一项应该去哪项呢？孔子回答去兵，子贡又去一项，孔子答去食，孔子说唯独不可去信，因为言而无信、不知其可。也就是说，人如果做不到诚信，那么他也

人
要比
跑
得快



富人的50个理财习惯

第41章

恪守诚信

就失去了做人的本色，早晚会因为“无信”而“不立”。

报纸上曾经有这么一篇报道，有一位在法国某知名大学留学的中国学生，他的学习成绩优秀，这也让他本人对于自己的未来抱有十足的信心。他毕业后，开始去巴黎很多公司应聘，而每一家公司对于他的态度都是一开始很热情，但是数日后又会婉言拒绝他。直到有一次，他给一家公司发了电子邮件，询问对方不录取他的原因时，对方的回答却让他陷入沉思，原来他的信用档案里面有他三次乘车逃票被罚的记录。就是因为这样，对方觉得他不值得信任。对每一个成功者来说，诚信上的错误是绝对不可以犯的。而这位留学生经历了这些事情后，也深受打击，第二天便回国了。如今的他已经成为了国内颇具名气的年轻企业家，他自己说过这样一句话：“我能够走到今天这一步，是因为我一直将昨天的‘绊脚石’当成今天的‘垫脚石’。”

这个故事说明，人讲诚信，则登顶临风，高瞻远瞩，能以更开阔的胸怀极目远方；人若不讲诚信，则蹒跚于山脚小丘，虽尽全力，也不能望出多远。因为现在人们看人的标志不光是你这个人是否有才华，还看你是否讲诚信，只有有诚信的人才能让人信任，而没有诚信的人有时候甚至让人恐惧。人之所以是人是因为每个人都有着诚信，人懂得很多生物们不懂得，因此人才是拥有高智商的动物，才可以统治这个世界，然而，当一个人慢慢的遗忘掉诚信，这样的人便已经失去了做人之本。所以说，没有诚信的人是不能够在这个世界上生存的。

诚信在生活中显得越发重要起来，社会对诚信的要求也越来越高，随着日益激烈的竞争，诚信成为每个人在社会上的不可或缺的立足资本。恪守诚信，已经变成了每个人都应具备的生存观念之一。

对于一个企业而言，诚信俨然已经是立业之本。当今的人们是很重视诚信，在各行各业之间，单位及人与人之间，互信互利这种良性关系已经成为了一根道德杠杆，很难想象，一个企业如果没有了最基本的诚信，怎样在这个法治社会中立足。

2004年，常州市的巨泰电子有限公司共纳税将近1100万元，该公司董事长夏素英一直说：“纳税是每个企业应尽的义务，而在这一点上，我

们绝对不含糊。”当时交税的时候，很多股东都提出想想办法少交点税，结果夏素英说：“人无信不立，业无信不成，诚信纳税是企业的根本。作为纳税人，该缴的税就要缴足，怎么能玩花样呢？”有很多人说夏素英傻，放着钱不要非要大把大把往外掏，但是结果却恰恰相反，夏素英懂得一个道理，那就是诚信对于一个企业的重要性，如果连基本的诚信都做不到，就不可能有立足之地。

20世纪80年代初期，美国保健产品龙头企业强生公司就发生了一次严重的事件，当时强生公司生产的一种止痛药 Tylenol 胶囊中混入了有毒物质导致了7人死亡。然而，在政府正商讨对策，媒体尚未大肆报道前，强生公司反倒抢先一步，迅速收回市面上出售的止痛药，并向消费者坦明症结所在，并在第一时间内向社会公众公开道歉。虽然这件事情令强生公司损失了1亿美元，但是，对于一个企业来说，这样的做法是将自己的诚信拿到桌面上的做法。强生公司没有因为这次意外事件而逃避责任，而是主动的出来承认自己的过失，这也是一种诚信的表现，它告诉所有消费者，这件事情是我们的错，我们愿意站出来承担，因为我们的诚信不允许我们逃避责任，所以，虽然这次意外事件为强生公司带来了影响，但是在诚信的旗帜下，很快强生公司就恢复了止痛药市场的领导地位。

人们都听过放羊孩子的故事，故事里的孩子因为无聊而大喊“狼来了”，人们在几次被孩子愚弄后，都不再理会他，结果狼真的来了，而孩子因为前几次的事情，已经在人们心中没有了诚信，结果，羊都被狼吃了。诚信是为人之道，同样是立身之本，诚信是人与人之间互相信任的基础，只有你恪守诚信，那么别人才会信任你，才会想和你做朋友，而你如果只是事事为己，自私自利，不懂得诚信的重要，那么人活一世，便也没了它最初的价值。

秦末时期有个叫季布的人，他一向说话算话，可以说信誉极高，因此，许多人都同他建立起深厚的友情，当时流传着这样一句谚语：“得黄金千斤，不如得季布一诺。”而这也是成语“一诺千金”的由来。一次，季布得罪了汉高祖刘邦，于是他悬赏捉拿季布，然而，季布的朋友皆不被重金所惑，甚至冒死保护他，使得他免受灾祸。季布的诚信不光使他拥有

富人的50个理财习惯

第41章

恪守诚信

了好朋友，也让他避免了灾祸。所以说，一个人如果诚实守信，自然就会得到帮助，同样可以获得大家的信赖和尊重，但是反过来，如果一个人贪图一时的安逸，因为占点小便宜而失去了大家对于他的信赖，那么这个人的最后也不会拥有更多的实惠。

而在如今的社会中，诚信已经不单单是人应有的道德，同样还是职业的道德，对于一个行业来说，树立道德形象才能为企业带来良好的信誉，而拥有良好的信誉，则值得同行业信赖，也能获得消费者信赖，只有这样的企业，才可以生存，而且是更好的生存。

当你也想获得成功的时候，就要懂得，那之前你最先要准备的不是别的，而是你做人最基本的诚信。老人们常说，如果你连诚信都没有了，你又能指望别人给你什么呢？而如果你拥有良好的信誉，那么很多人都会主动找上你，因为人们相信，只有一个懂得诚信为本的人，才能够做出一番大事业，也只有懂得诚信为本的企业，才能够获得人们的肯定。

华盛顿用斧头砍倒他父亲的樱桃树，虽然惹得父亲十分生气，但是华盛顿诚实地承认错误却让他的父亲非常感动，因为他的父亲知道，懂得诚信的孩子将来必定可以成就一番事业，显然，华盛顿并没有辜负他的父亲。

人总是在各种方面得到尊重，或是优秀的能力，或是无人能及的才华，也或是品格的高尚，然而，这些人只有拥有了诚信，才会更受人尊重，做一个让人尊重的人，做一个让自己的人生更富有的人，就要学会恪守诚信。



第 42 章

从危机中寻找商机

危机并不可怕，重要的是面对危机，你是否有战胜它的勇气，以及从危机中寻找商机的头脑。危机常在，而巧渡危机的智慧并不是每个人都具备的，只有善于应对危机，才能在危机中发现商机，创造财富。

商机，解释为转化财富的机会，其中必须满足五个“合适”，即：合适的产品或服务，合适的客户，合适的价格，合适的时间和地点，合适的渠道。

危机，解释为产生危险的祸根，或是指严重困难的关头。然而在中文词典中，危机还寓意有机会和契机。因此，危机有时候不一定是坏事，关键是看你能否化危为机。

在很多人的意识中，危机和商机可以说是毫无联系的，但是很多有远见的富人可不这么想。当危机来临，能够在危机中看到商机，不光要有过人的远见，同样需要冷静的头脑和敏锐的分析判断能力。

危机常在，而巧渡危机的智慧并不是每个经营者都具有的。作为一个优秀的投资者不但要善于应对危机，化险为夷；还要能在危机中寻求商机，实现因祸得福，更要善于在危机中寻求商机，化“危”为“机”。

市场的瞬息万变以及政治、社会、经济、人文环境的变动等等因素，使投资的运营也会遇见某些重大且带有负面影响的事情，甚至大多数的时候，危机已经成为了一个企业的常态，而投资不建立起一套全面的危机管理系统，就一定会影响一个投资的长期稳定和可持续发展。

富人的50个理财习惯

第42章

从危机中寻找商机

危机是无人能够预测出来的，但是，一个有远见的投资商，应该懂得防患危机，而当危机真正发生的时候，应该能够以适当行动的去控制危机的发展。像是前几年出现的禽流感，让以经营炸鸡和鸡肉汉堡为主的知名快餐连锁店肯德基在亚洲部分国家和市场遇到寒冬，然而，肯德基在依旧炸鸡腿和鸡肉汉堡主打品种的基础上，适时的推出了新品“烧猪排堡”，据有关人员透露，此款产品在禽流感来临前就已经开始研制，足可见肯德基的用心和预防危机的自律性。

而在中国，有这么一家“制蛋”企业的负责人在禽流感这种危机期间带领企业勇往直前。他叫余晨，湖北仙桃人，是湖北九珠蛋业有限公司总经理。在几年前的那场家禽瘟疫中，他带领着他的公司从危机中寻找商机，并为公司创造了不少利润。

事情发生在2003年，正月初十刚过，各地禽流感疫情相继爆发，很快，疫情蔓延到了湖北。当时的余晨曾这样说：“鸭子生疫病，对以鸭蛋加工为生的九珠蛋业公司而言，简直就是一场灭顶之灾。”

有天晚上，余晨在家里看新闻，忽然听到电视里要杀禽填埋的消息，一个做鸭蛋生意的人如果听到这一消息，大多会惶恐不安，毕竟杀鸭就意味着鸭蛋会受牵连，那样的损失不会少，而余晨，从这场危机里，却看到了千载难逢的商机。如果说杀鸭那么鸭源就会减少，疫情过去鸭蛋价格肯定上扬，带着这样的想法，余晨决定，你们杀鸭，我们就收蛋。

第二天，余晨回到公司想将这件事告诉其他股东，谁知，刚到公司，余晨就看到大家哭丧着脸，急得不知道如何是好。余晨的构想还没有说完，几个股东就已经打断了他的话，大家都觉得，在禽流感时期，人家都是想着怎么将手中的存货销售出去，而他却要收购，不亏才怪呢。余晨是“九珠”的老股东了，从1991年他便进入公司开始做市场业务，一直以来，销售方面都是他在负责，在集团里他占股百万，老厂长很相信他。余晨试着去说服大家：“大家仔细想想，我们自己有冷库，把蛋放冷库可保存三个月。”但是又有人质疑说：“如果三个月后禽流感没有过去怎么办？”“三个月后，就把蛋取出来腌制，可再保存6个月。”说完余晨扫视一圈，拍拍胸膛：“国家对禽流感重视力度很大，疫情很快就能得到控制，如果9

个月还不能熬过去，我就走人。”看着余晨这样坚决，股东们妥协了。

很快，余晨就安排了公司专门的收购人员去向附近的鸭农收蛋，不少散户们都很感激他，因为当时的那种状况，余晨可以说是救了养殖户一家老小的命。禽流感时期，余晨不仅没有卖蛋，反倒是比原来多收了三成蛋回来储存。

疫情过去的比余晨想象中还要快，到了五月禽流感果然被控制住了，而蛋业销售却正好迎来了新一轮的旺季。受到疫情影响，当时的超市里只剩下洪湖、神丹、九珠三大品牌，而余晨因为多收回了三成蛋，一年下来整整多赚了20多万元。这证明，人们在好多事情上都要有逆向心理，不能只看到表面，就像是股市低迷期进入，反而能赚到钱是一个道理，做事情的时候面临危机要稳得住，要从长远考虑。

而拥有良好的危机防患意识和措施后，当危机发生时应该以最快的速度去采取措施，坚持诚信与负责任的善后处理。因为一家企业一定要做到诚信与负责任，而如果企业出了问题，就必须承担全部的责任。

2003年，美国福特公司因为凡士通的问题轮胎名声大受影响，为挽回损失，公司消耗了350万美元在全美国200多家知名网站上刊登了一则告示：“有关凡士通轮胎一事，请点击福特的正式新闻主页。”主页上介绍了更换轮胎的地址、公司新闻公报及联系方式。福特公司这则广告所要传达的信息就是：请相信我们的努力，一切问题都可以得到解决。而后根据调查显示，广告刊出后的头7天里，点击率就达到了5000万次。福特公司虽然因为轮胎事件声誉受损，但因为随后的大规模广告活动至少证明了它是一家负责任的企业。所以说，越是在危机的时刻，越能体现出一个优秀企业的整体素质和综合素质。

很多公司对于危机管理中的手法是值得人们学习及称道的，其实这也是企业在残酷市场经济竞争洗礼中逐渐成熟起来的原因之一。然而，像以上禽流感疫情类的社会危机事件依旧是层出不穷的，而在社会危机中找到商机，更可以说明一个企业的远见及对于社会的关注。

2003年的非典这一突发性的社会危机事件爆发，给各行各业都造成了不同程度的影响和冲击。而各个企业对于这次的危机事件也进行了快速反

应和应对措施。

安徽的双轮集团面对非典，通过各种传播渠道和公关手段采取了一系列措施，在合肥的主要街道出租车停靠站发布了“高炉家酒”的广告，又在《新安晚报》二十四版做了整版广告——《真情造就品牌之美，高炉家酒特别提醒》，与此同时还在《合肥晚报》的三版整版发布了广告《行动践诺诚信之本》。而后，双轮集团斥资百万投放60万套“高炉家酒卫生用餐套具”，投放各地品牌酒店，之后又在《合肥晚报》发布了一个信息——《高炉家酒斥资百万抗“非典”》，《新安晚报》也刊登广告——《双轮集团强势品牌形象展示》。双轮集团对于“非典”这一社会性突发危机进行的快速的和积极的反映，说明了这个企业具有正确的和成熟的风险防范意识 and 危机处理机制，而高炉家酒斥资百万购置60万套一次性卫生餐具抗击“非典”的行动，也赢得了社会各界和政府高度评价。而双轮集团强调酒业的文化营销，注重丰富自己品牌的文化内涵，正是符合现代企业的经营方向和市场竞争规律的。这些宣传和很多行动都显示了公司决策者敏锐的危机意识和现代的市场营销理念。由此可见，在处理危机事件中，只要能够正确对待，冷静分析，敏锐观察，不光是可以为自己制造商机，更可以寻找到商机。

商机是无处不在的，哪怕是全球环境日益恶劣，生态平衡遭到严重破坏的情况下，如果能够及时采取措施来弥补以前的过失并防止发生更大的灾难，人类将避免很多巨大的生存危机。

当灾难无法避免的发生后，作为社会的一份子，投资者有义务实行绿色化的经营。作为一个单独的利益主体，投资者必须迎合市场的需求，那么绿色消费将是必然趋势，这就是投资者面临的挑战和商机。而投资者应制定完善的绿色营销策略以应对挑战，把握商机。所以说，只要能够冷静的面对危机，化“危”为“机”不但可以为投资者带来效益，更是一种思维敏捷的象征。

在危机中寻找商机也许有着一定的难度，但只要能够理智的面对，冷静的思考，那么，在危机中寻找商机也会是个人理财中的新方式。



第 43 章

努力成为投资法律专家

中国社会越来越走向法制化，懂得尽可能多的法律知识能使自己不走弯路，或少走弯路。

无论你处于哪一社会阶层，善于理财都很重要。也许你会认为自己没钱，根本没必要去理财。事实上，工薪一族更应学会科学理财，相对有限的资金更需要进行精心规划、合理安排。说得更通俗一点，就如即使粗茶淡饭，也要有一个营养搭配的问题一样。所以，个人理财的科学性和合理性非常重要。

其实，理财并不困难，迈向成功的步伐并不沉重，很多人栽跟头的主要原因在于投资的心理。人类的本能似乎不断地将人类拉向错误的一方。中国社会越来越走向法制化，懂得尽可能多的法律知识能使自己不走弯路，或少走弯路。

但是，人们总是会犯一些这样那样的错误，例如贪婪、轻率、自负、浮躁等。为了能更好的投资，投资者就应该学习一些法律，在为自己创造利润的同时维护自己的权益，而在面临一些商业陷阱的时候，人们更应该能够懂得运用法律保护自己。

在一次购买股票的时候，王某因为没有找到自己的身份证，于是向朋友借用了身份证，而朋友也爽快的答应了。然而，就是因为这张身份证，导致了一场法律纠纷，也为两个人造成了经济上的损失。

在购买股票开户的时候，投资者要到证券公司营业部的柜台办理，而在提出个人开户时，必须要提供有效身份证原件并填写资金帐户开立申请

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第43章

努力成为投资法律专家

表。如果是代理人，则需要委托人出具据法律效力的《授权委托书》，并提供代理人身份证原件和复印件。

因王某还算投资得当，所以在投资股票中赚了一笔钱，而这时，朋友提出帐户是他的身份证开户的，钱应该是他的，这下，王某傻眼了。

而另一个故事正好相反，张某借用了刘某的身份证开户购买股票，结果血本无归，本来只是好心出借身份证的刘某一夜之间便成了身负巨额债务的人。

其实这两个故事都说明了一个问题，因为对于投资法律的不明确，王某和刘某一个变成了赚钱送人，一个是负债累累。如果两个人都有投资上的法律知识，还会有这样的损失吗？所以说，投资者应该努力成为投资法律专家，因为当你懂得投资中的法律过程后，你会发现在投资中可以减少很多麻烦，并能够保护自己的许多权益。

1998年，作为生日礼物，刘建清为52岁的母亲汪晓英从合资的安联大众保险公司买了一份重大疾病商业保险。该保险保费为1万元，每年交2000元，保额10万元。买保险时代理人钱某承诺：只要汪晓英在世，今后不论她有任何大病小情，保险公司都会按照投保的金额，给予一定的补偿。如果汪晓英去世了，所交的1万元保费会连带利息返还给刘建清。刘建清当时的想法是，随着母亲年龄的增大，应该替她买一份保险让她安心。另外，医疗费用越来越高，买份保险，即便出现意外，也不会让家庭承受太大的经济负担。2005年，该保险缴费早已满了5年。这一年年初，汪晓英在做一年一度的体检时，不幸查出了有早期胰腺癌，需要马上手术。按照之前投保的条款，如果汪晓英身患癌症的话，可以在住院时，申请住院以及手术津贴。于是刘建清找到了原来给他们办保险的代理人钱某，钱某听后马上表示他们会妥善处理，但“需要向总部汇报一下”，叫刘建清先等等。因为病情重大，医院多次催刘建清给母亲手术，刘建清只好一遍遍催促钱某，但钱某总以各种借口来搪塞，迟迟不给理赔。刘建清隐约觉得不大对劲。

久等之后，忍无可忍的刘建清直接找到该保险公司，一位姓张的经理接见了，他表示“这种情况不能赔偿”。张经理不慌不忙地拿出了汪

晓英的保单，上面的承保范围清清楚楚地写着癌症，后面还有一个括号：“胃癌、肝癌、骨癌、咽喉癌、鼻癌等。”张经理解释说，“等”的意思是只包括“等”字之前的癌症，其他的就不包括了。刘建清听后瞠目结舌，一直以来，他以为“等”字的含义是除了前面列举的还包括未列举的，而且投保时钱某也承诺说，不论什么癌症都可以理赔的，怎么转眼就变了？但是钱某坚持说当时已经对他说明情况了。刘建清又拿不出证据证明保险公司当时的承诺，只有哑巴吃黄连——他只是不明白，既然“等”外概不理赔，还要个“等”字干什么。刘建清觉得这像个文字游戏，一万元的保费，成了他在这个游戏中的学费。

这样的“游戏”很多，在保单上出现的每一个字，都可能成为最后的“陷阱”。

目前保险推销员们惯用的伎俩主要利用理赔金额忽悠消费者，在宣传自己产品的时候，很多保险代理人总会有意无意地再三强调理赔额。比如某人身意外伤害保险，只要每年支付 200 多元，意外发生后最高理赔额是 1 万元。从字面上看，200 元就可以获得 1 万元的保障，好像投保人确实很合算。

事实真是这样吗？实际情况与代理人的表述有着非常大的出入。假如某人投保了上面的保险，某一天因为意外被机器轧断一根手指，按照规定，他将获得 1 万元的赔偿。可实际上，他仅获得了 5000 元的赔偿，连支付医药费都不够。为什么会这样？因为投保人忽视了保单上的一行小字“理赔细则的解释权归本公司所有”。

事实上，代理人口中的理赔额，通常是指在非常极端情况下的理赔额。如投保人意外身故或变成植物人时获得的赔付，才可能是理赔额为 1 万元。其他意外则是依据赔付表上规定的比例设定上限（比如大腿截肢，最高赔付可能是 5000 元；手臂截肢最高赔付可能是 4000 元），而不是按照实际发生的损失额来计算。

医疗保险也属于这种范畴，所以你别指望买了一份 20 万元赔偿额的保险，就可以在发生意外时能得到 20 万元的赔偿。

投资性保险如今也成为市场上的热门险种。代理人往往用很高的投资

富人的50个理财习惯

第43章

努力成为投资法律专家

回报率来诱惑投保人。如“把钱放在我们公司的投资账户里，每年可以有6%以上的分红，如果你想退保，还可以把账户上的钱全部提出来”这样的话。

买保险还能得分红，世上真会有这样的好事吗？答案是肯定的，只是实际情况和他们宣传的有很大差距。

首先，6%以上的分红并非针对你买保险的全部资金。在投资性险种中保险账户一般分为两部分，一部分是保障账户，另一部分才是投资账户。所以，如果你已经交了几万元的保费，发现退保时只能取出几千元时，千万别因此感到意外。

其次，并非年年都能保持高收益率。根据保监会的规定，保险公司不得承诺固定收益率。也就是说，代理人前面提到的6%以上的分红并不是固定的，也许去年是6%（刚好这一年收益率比较高），今年就可能会变成1%，甚至有可能是负的。

所以，如果代理人宣称买保险可以避税；保单可以去银行抵押贷款等，你千万不能相信。因为根据业内惯例，保险的代理费通常要占到保费的30%以上，现在的保险公司也没有几个税率能超过30%的险种。

很多人寿保险的代理人往往爱说：“每年缴1000元，30年后就可以拿到××万的养老费。”这样的话听起来似乎很诱人，但千万不要被保险公司业务员宣称的高收益所迷惑。

其实，像这样的法律漏洞还是有的，很多商家利用这样那样的法律陷阱让你告也不是，不告又觉得委屈，所以，具备法律投资知识，成为法律投资专家，是为自己的投资带来更大利润，而且避免上当受骗的最佳选择。

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!



第 44 章

善于借助政策的支持

往往一项新的政策能救活一个企业，能使一个濒临破产的富人转危为安，但也可能使一个健康的企业或极其富有的人瞬间陷入危机。要想成为富人，利用好现有的或是即将出台的政策往往能取得事半功倍的效果。

了解并在国家法律范围内，有效利用政府的政策，会让你的理财更加顺畅。

我国有许多针对创业投资的优惠政策，只要善加利用，能使你少走很多弯路，帮助你开拓出属于自己的一片天地来。

陈贵荣是新疆青河县塔克什镇阿哈仁村种养业致富能手，1999 年他从甘肃老家跑到新疆打工。他干过泥水活，卖过菜，凭着吃苦耐劳的精神和毅力，成为好多老板抢手的打工仔，靠着勤劳的双手四年挣到 2.5 万元。

2002 年他看到塔克什肯镇阿哈仁村荒漠的戈壁滩靠近布尔根河，便申请承包了 78 亩戈壁滩，利用国家退耕还林的优惠政策种上沙棘、杨树等植物。林边有镇上安装的二次提灌抽水机，他便承包下看管这台抽水机与退耕还林地的浇灌任务。为了能让这里的一草一木茁壮成长，陈贵荣与镇政府协商由镇政府出资在此为其建造房子，他负责这里所有林带的看管，自家林地可以免费浇灌。就这样他定居于此开始了新的生活，光退耕还林补助一项他每年收入就达 2 万元。

2007 年初，青河县大力倡导农牧业产业结构调整，陈贵荣借助这一有利时机，他利用国家给予每头新引进优质奶牛 2000 元的补助和镇上给予

人要
比钱
跑得快



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

富人的50个理财习惯

第44章

善于借助政策的支持

1000元补助的优惠政策,共引进优质奶牛10头,成为该镇“十头优质奶牛示范户”。在他的精心喂养下,这10头优质奶牛每天产奶量达到60升,这让他家每月有1800元的收入。他还利用沙棘林草场优势,发展林下经济,以前饲养的3只兔子如今发展到70多只。他算了一笔帐,牛奶与牛犊一年的收入达2万多元,加上兔子、鸡肉收入近3万元。去年他还在房子旁边搞了6个蔬菜简易大棚,当年净挣3万多元。今年在镇政府补助下,他拿出12000元建了2个大型温室大棚,冬天就可以正常出售鲜菜了。

一项退耕还林,以及政府的各种优惠政策,帮助陈贵荣从一个打工仔走上了致富的道路。对于投资者而言,致富和创业是一项立体的复合工程,钢筋水泥缺一不可。为鼓励自主投资、致富、创业,国家和地方的利好政策层出不穷。从上海地区的情况看,已相继推出多项鼓励创业的优惠政策,涉及开业、融资、税收和培训等各个方面。优惠政策好比是致富和创业的助推器,能降低创业成本,提高创业成功率。合理利用各项优惠政策。创业致富的创业者不在少数。

在政府为留学生创业而提供的各种政策优惠和便利助推之下,在加拿大留学、有着安逸的生活和优越的就业机会的吴仲博,放弃了加拿大的优越工作和舒适生活,回到国内创办了柏瑞斯仪表(上海)有限公司,公司在短短半年时间内,在同行业中就占据了一席之地。

1996年,吴仲博以访问学者的身份留学加拿大,随后成功考取博士研究生,继续留在加拿大深造。对于吴仲博来说,获得一个好的工作岗位是一件再简单不过的事情。但是,一个机会让已经获得加拿大绿卡的他决定放弃当地安逸的生活,回国投资创业。

原来,吴仲博的父亲是国内在电磁流量方面有着40多年研究经验的老教授。受父亲的影响,吴仲博从小就对电子仪表有着浓厚的兴趣。在行业市场机会闪现时,吴仲博决定子承父业,回国创业。

在加拿大留学期间,吴仲博就是一个活跃分子,担任华人联谊会主席的他与当地的中国领事馆有着密切的联系,因此对于国内针对留学生归国创业的各项优惠政策也耳熟能详,这更加坚定了他的想法。在比较了上海、苏州、武汉、郑州等地的市场条件之后,吴仲博选择了上海,并提



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

前半年回国，和父亲投入了样机研发的工作当中。

就这样，柏瑞斯仪表（上海）有限公司就进入了落成不久的上海科技创业园楼。

2005 年底，科技创业中心在全市范围内率先推出了对口辅导员制，让园区内的企业再一次尝到了甜头。所谓对口辅导员制，就是在创业园区内挑选出十家企业，根据其项目内容，为其配备对口的专家为其企业的发展出谋划策，而这些专家是不拿企业一分钱报酬，且对企业没有行政干预权力。

在短短半年时间内，柏瑞斯产品设置以及销售渠道等内部优势得以充分的发挥，成功打进中国流量器使用的龙头客户中。不仅如此，柏瑞斯的异军突起打破了电子仪表行业的传统价格体系，其流量仪器价格比市场上同类国产产品下降了一半之多，对国际知名品牌的同类产品形成强烈的冲击。这样神速的发展让同行刮目相看。

在政府的各项创业优惠政策中，其中每一具体政策都有一个适用的范围。每个人的致富、创业方向、创业特点不同，因此相应的致富、创业政策的适用范围和对象也不同，在用好用致富、创业政策时，要选择适合自己的政策，即不仅要选择适合自身的行业以及致富、创业条件，还要选择适合自身的致富、创业类型以及整个过程。

人要
比钱
跑得快





第45章

重视记账，堵住财富消失的黑洞

记账是一件看似小家子气的事情，但是如果坚持这个琐碎的事情，你会发现滚滚的现金将会进入你的银行账户，使你慢慢变成一个富人。

罗小文，今年31岁，在一家报社做编辑，月薪约4500元人民币，妻子小孟在一事业单位工作，夫妻俩每月的工资将近7000元人民币，收入比较稳定。夫妻俩的工资都直接打到银行卡里了，谁用钱就直接到银行去取。结果一年下来，罗小文发现存折里的钞票竟然所剩无几，看看屋子里又没有增加什么大件贵重物品，夫妻俩都不知道钱到底花哪去了。

对于目前30岁左右的夫妻来说，因为没有生活的压力，只要看到银行卡里还有存款，消费就是一件很简单的事情。于是，他们在抱怨着自己的存款数字慢慢变少的同时，却不知道自己的支出已经达到怎样的程度，就这样家庭财富在没有记账，茫然消费过程的黑洞中慢慢流失掉。

其实可以估算一下罗小文夫妇俩每个月的必要支出。交通费100元，午餐费440元，每天晚上和双休日两人一起吃饭一个月支出为1200元。假设偶尔外出吃饭的费用每个月要500元，夫妇俩的手机费300元，最后减去1100元的银行房贷款和必要的水、电、气等200元，以及其他开支费用，夫妇俩的每个月剩余的资金大概为3000元。一年下来，如果不算年终奖的话，夫妇俩的储蓄应该有3.5万元左右。但是在没有什么大额支出和投资的情况下，罗小文夫妇去不没有任何储蓄。

为了防止家庭财富在茫然的消费中流失掉，罗小文夫妇俩应该对支出



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

做明细账,把除了每月必要性支出之外的一次性超过 50 元的支出做记录。至于大额支出(比如家电等大件商品)可以实行每月摊销,月底对消费情况进行分析总结。如果觉得手记麻烦的话,可以通过一些家庭理财软件(如财道纵横)在电脑里进行逐笔记录。假如这部分支出基本是信用卡刷卡消费,可以通过银行信用卡每个月的对账单进行核算,因为上面会有每次消费的明细账目。

另外,罗小文夫妇俩支出中很大部分是属于非必要的,解决这个问题就要通过强制投资或者强制还贷的办法。还贷方面,可以向银行申请缩短还款期限,增加每个月的还款金额。投资方面,罗小文可以将每个月剩余资金的大部分投资货币市场基金;这种基金流动性较好,投资者当天赎回,次日资金即可到账,而且收益比活期存款要高得多。另外,这个手续十分便捷,只要在银行开立基金账户,并在每月发工资时通过电话委托的方式将工资转入基金账户,实现财富积累和财富增值的双重目的。因此,家庭记账是最基本、最简单、最有效的理财方式。

特别是现在被称为“月光族”的人们,不该花的钱照样花,因为不知道怎么控制自己的支出而导致金钱流失,这就需要合理的家庭记账方法,当然,记账有时候也是有小窍门的。

我们可以将记账分为两类进行,一种叫做消费类,一种是储存类。在日常生活中,刚开始如果因为计划不合理,会经常去动用储存的钱。可以逐渐提高消费类的钱财的使用,直到完全不需要动用存款为止,这其中关系到的是理性消费问题,只要这样对比下来,慢慢的就会有很多钱用于储蓄而不是消费了。

还可以更加细致地进行一些分类,如把记账表分为很多个信封,包括储蓄信封、衣食住行娱乐费用的信封,某项超支的时候就从其他费用里支出,这样慢慢养成习惯,直到不去用储蓄经费为止。还有就是可以按照专业会计的分类方法,把账户分为定期定额的房贷款帐户、信用卡帐户或者现金领用帐户等等,这样更便于记录,还可以控制花销。

同时,记账还可以让自己对于支出进行分析,了解哪些支出是必需的,而哪些支出是可有可无甚至完全没有必要的。学习理性消费也是理财

人要
比钱
跑得快



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

富人的50个理财习惯

第45章

重视记账，堵住财富消失的黑洞

中最重要的一点，在逐笔记账的过程中，做起来也许会有点难度，尤其是对于用“卡”一族。现代人很多都是用卡消费，因此会忘记自己每天到底花了多少钱。不过，当刷卡消费时，大家一定要记得要发票，这样做不光是维护自己的权益，同时也可以逐笔记账的时候拿出来使用，好让自己清楚的知道支出情况。

记账是一个开始，这个开始是为了让人们更好的做预算，也是更好的管理金钱，当家庭收入固定的时候，应该做出支出预算，支出预算分为可控制预算和不可控制预算，租房、房屋贷款等都是可控制预算，而家用、交通等就是不可控制预算，面对这些预算，要对其做出相应而且合理的筹划。每个月都可以保持金钱的支出平衡性。

如何建立一个家庭账本，让家庭的支出变得有条理，在收入增加空间不大的情况下，通过规划消费支出来进行理财呢？

现在的家庭，除了一些日用的账单需要支付外，还有信用卡、房贷、股票和理财产品等投资积累财富的方式。利用这种传统的家庭记账方式，不仅可以让家庭的账目变得清晰，而且省时、省力，可以使家庭消费更合理。家庭理财记账本可以让全家人参与，既体现公开、民主、透明的原则，又能让每一个成员对家庭的财务情况做到心知肚明，并提出有建设性的意见，还可以学到不少财务知识，可谓一举多得。

罗小文的家庭收入比较高，如果采用家庭理财记账本的方式，可以让他们的消费更合理。其账簿可采用收入、支出、结存的“三栏式”，方法上可将收入、支出额以流水账的形式进行记载，月末结算。同时，按家庭经济收入（如工资收入、经营收入、借入款等）、费用支出（如添置衣服等费用）项目设立明细分类账，并根据发生额进行记录，月末小结，年度作总结。

家庭记账本能带来诸多好处。通过记账，能全面反映家庭在一定时期内的经济收入、支出以及结余情况。通过记账，还能对家庭中各项经济收支进行分类反映。由于家庭记账能使家庭成员对自家的经济收入、支出及其结余情况心中有数。同时，又能使家庭成员本着先收后支，量入为出的原则，有计划、合理地安排开支，节省费用。通过记账，还能为制定下年



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

度家庭经济收支计划提供参考资料，有利于家庭理财，并为未来创业理财打下基础。

可见，家庭理财记账无外乎收入和支出两大项，一般的家庭收入项目比较简单，一个月记一次账就行了；而支出项目本身就是千变万化，如果对日常消费有计划地进行预算，并制定一个标准，在此基础上预留出一个浮动支出，其结余都可以预存到银行里或者进行其他投资。支出账目除了月结算的记账之外，还需要有个明细账，这个明细账可以根据自己情况，1到2天记一次，或者3到4天记一次。

到了月底，可以将这些明细账归纳算个总账，并且列出一个收、支、结余的一览表，收入栏里有工资、资金、存款利息、股利；支出栏里有水费、电费、煤气费、电话费、交通费、餐费、服装费、贷款月还款等。在家庭记账本中记下明细账的总账目一览表，目的就是帮助你进行家庭的财务分析，以便你结合自己家的收支状况制定出更加合理的理财模式。

家庭记账的重点是每月要对记账的内容作一次分析，罗小文夫妻俩可以通过家庭记账本，看看自己到底把钱花在什么地方了。看到这些数字，他们就会对自己的消费习惯作出新的判断。

可见，学会记账对于财富积累是很有帮助的。因为只有将自己的金钱列入自己的账本之中，这样才可以规划好自己使用它们的方向。相信，只要有恒心，只要付出努力，就一定可以对你的家居生活和理财起到重要的作用。

其实记帐是为实现人生美好的目标而服务的，人的愿望是永无止境的，但是可以用的资源却十分有限，所以，理财很关键，而记账，则是为我们堵住财富流失黑洞的良方。

人要
比钱
跑得快





第 46 章 用心经营婚姻

第 46 章

用心经营婚姻

一份健康、稳定的婚姻关系不仅对家庭的幸福美满有益，对事业的发展同样帮助不小。富人都知道用心经营婚姻，借助婚姻的推力，助自己的人生更进一步。

爱情，一直以来都是个拥有魔力的美妙词语。

在这个世界上，有很多夫妻创业的动人故事，从一贫如洗的白手起家，再从同舟共济，到事业辉煌成功。对于一对创业夫妻来说，爱情的魔力和财富的梦想彼此相撞后，会产生两个强大的发动机能量，使他们的资产数字飞速增长。而有时候，即使爱情的魔力并没有让人意乱情迷，而仅仅是因为志同道合而向财富梦想前进，也能发射出灿烂的火花，因为那种强强结合的默契搭档所产生出的巨大力量，也是足以造就出一对令人瞩目的事业的。

关于婚姻与财富，夫妻企业或者经济婚姻学，英国的沃里克大学经济系教授安德鲁·奥思沃德自有一套财富爱情的方程式：“爱情或者美满婚姻带来的年收入或幸福度相当于男性收入的 176%，而离婚或者丧偶对于女性的打击相当于失去工作的 4.425 倍。”而对于刚刚起步阶段的夫妻店，这个公式的数字比例比普通的财富夫妻还要高上许多。

可是，现在的人们将婚姻和商业混为一谈，商业合作可以是临时性的，很多人的婚姻也一样，爱情可以促进财富的增长，但是财富增长却不代表能够促进更深厚的感情，于是，当资产积累到了一定程度后，资本的财富反倒会高于爱情，是爱情在资本面前处于弱势，直到变得一无所有。



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

美国加州大学的经济史学家里察德·伊斯特林于1974年便开始研究财富夫妻的感情问题,他认为收入增加很难带来相同比例的幸福,所以这个话题被命名为“伊斯特林难题”,也叫“伊斯特林悖论”。虽然这么说,但是“伊斯特林难题”并非是“伊斯特林绝症”,只要掌握好解决方式,完全可以做到感情与财富共进的双赢局面。

在中国,什么是婚姻,成了人们开始思考的问题,也许两个人已经结婚共同生活了几十年,但是转过头看看,往往不知道到底什么才是婚姻。老一辈们很知足常乐,对他们来讲,未来的几十年里有个人陪伴自己,与自己互相扶持也就够了,但是年轻人们总是喜欢标新立异,他们总是在思考,到底什么才是婚姻。

那么什么是婚姻呢?众说纷纭,但是完全可以肯定的一点是,当你选择了婚姻,你就应该用心的去经营好这段婚姻。其实,婚姻宛若一杯茶,没有咖啡的浓郁,只有淡淡的颜色,淡淡的香气。沏成一杯好茶和经营一场好的姻缘诠释的是同一个道理。茶叶和水,本是风马牛不相及的,因为沏茶人的妙手,使他们融合,交织。他们无所保留地释放出了自己,水已经不再是水,茶叶也不再是茶叶,他们是无法分离的整体。

当你开始经历婚姻的时候,面临的责任也就更加庞大,作为婚姻里的一员,就有义务去精心维护这段婚姻,而用心地经营婚姻,无论是感情上还是事业上,都是一种责任。而作为一个拥有自己事业的人,更应该明白经营婚姻的重要性。

当人们一直思索着如何赚钱的时候,他们是否想过,真正可以让自己安静下来并且放松下来的地方。是一个有着自己和另一半组成的叫“家”的地方,家的组成无外乎父母、妻子、丈夫、孩子等,而陪伴自己最多的,也是一直陪你生活的,只有自己的另一半,妻子或丈夫。然而,在人们忙碌的生活中,慢慢的忘记了,婚姻也是需要经营的,就像是事业一样,而婚姻的美满与否,也同事业有着直接的联系。

只有婚姻美满了,人才不会有后顾之忧的去为事业冲刺。而婚姻,可以说是人们制造财富的另一个支撑点。所以,人们在创造自身财富的时候,同样要不忘记用心经营婚姻,如果连婚姻都没有办法经营好的人,又

人要
比钱
跑得快



怎么可以去面临其他的挑战呢?

而如何用心地经营婚姻，也就是如何战胜“伊斯特林难题”，这已经变成了大多数家庭的严肃问题。

实际上，不论男女，都应该去想办法经营自己的婚姻，对很多人来说，婚后面临了更多的实际问题，那种婚前的浪漫仿佛烟消云散了一般，但是，正是这种平淡更应该付出一切去维护，去经营。

有人说婚姻是坟墓，那是对于不会经营婚姻的人而言，而对于懂得经营婚姻的人来说，婚姻就是殿堂，可以为自己带来很多意想不到的惊喜。

永远保持着热情感恩的心，是经营婚姻的方法之一，感谢人生的相遇，同时感谢这段爱情带给自己的快乐与幸福，这样，你会爱得更愉快一些。现今社会的独立女性越来越多，这份独立不光是来自自己的工作和经济来源，还来自于独立的性格，而在婚姻中，女性所扮演的角色应该更柔软一些，要给丈夫一定的空间，这是必须的。而保持着空间却又能感受得到摸得着的浓情蜜意会为你的婚姻加分。

另一个关系到婚姻的就是夫妻之间的信任问题，既然选择了对方，就应该完全信任对方，这是对自己眼光的一种肯定，也是对伴侣的肯定。因为彼此不信任，互相猜忌，这样的爱情最后只能以分手收场。丈夫应该信任妻子，应该如信任自己的车子一样相信妻子。妻子信任丈夫应该如信任自己的美发师一样相信丈夫。因为当一个男人爱一辆车的时候，他会认为这辆车是这个世界上最安全的交通工具，而女人因为相信一个专业美发师而放心的将自己的美丽交给对方。只有将这样的信任交付给生命中的另一半，你才会发现婚姻是一件让人打心底里幸福的事情。

女人要在婚姻中扮演柔软但又不会过于依赖的角色，那么男人，又要在婚姻中扮演什么角色呢?

男人是事业上的强者，男人撑起了世界的天空，然而，在婚姻中，男人只是男人。

丈夫应该常为妻子着想。浪漫可以说是大多数女人的天性，而所谓的浪漫只是女人孩子气的任性或是女人固有的挑剔罢了，真正的浪漫应该是一个女人到了60岁还能挽着老伴儿的胳膊去散步，但是做丈夫的不能因为

www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

这样就罔顾妻子的浪漫情怀。当劳累一天回到家后,看着妻子微笑着为自己准备好晚餐,这时候的丈夫应该不吝啬于对妻子说声:“我爱你。”这样适时的浪漫可以让妻子感觉到温暖,而温暖可以让婚姻在更好的状态下进行。

在婚姻中,夫妻双方都要懂得付出,就好像大多男人喜欢做生意,喜欢投资并收回成本和赚取利润一样,在处理感情的时候,也应该如此。妻子对丈夫付出百分百的诚意和爱,丈夫回报于相等的爱,而善于经商的丈夫更应该明白这个道理,只有付出自己的爱,才能得到妻子相等的爱,双方都在付出的同时也都是在回报彼此。

而既然是经营婚姻,自然要懂得管理,像是管理一个企业一样。女人要懂得管理自己与丈夫所营造的这个家庭,让丈夫在外奋斗没有后顾之忧,作为丈夫,对于妻子的牺牲一定要懂得感恩。

在婚姻的生活中,婚姻不仅仅是建立在两个人的爱情和幸福之上,婚姻还关系到双方家中的父母及其他家庭成员,只有让家庭更加和谐,生活更加幸福,婚姻才会牢不可破。

家是避风港,也是快乐的殿堂,家是温暖的源泉,家中有爱,有无数的情感汇集其中,人生的感动多种多样,然而只有家是永远不会流失的感动。走进婚姻殿堂后的生活也许平淡朴实,不再像恋爱时激情似火,但是,平淡如水也可以带给人激扬澎湃,那是更不容易退却的激情。

这份隐藏着巨大力量的平淡能带来一生的温暖和感动,拥有这样一份平淡,我们可以走过人生的风风雨雨,让自己的心拥有依靠。

人的一生中有两个事业,一是以金钱为目的的物质事业,每个人都用自己的努力去经营这份事业;而婚姻,则是人一生中的第二份事业,但是,这份事业还需要用心去呵护,用爱去灌溉,用生命去经营,一场婚姻的成败往往反射出一个人在商场上的成败,一个连婚姻都没办法经营的人,又怎么可能经营出自己的事业?

人要比钱跑得快





第 47 章

理财从孩子抓起

富有的家庭都会非常重视子女的理财教育，因为这些含着“金汤匙”出生的后代将会继承庞大资产。面对巨额的财富，他们需要有过人的财商和智慧。更重要的是，富豪家族要面对一个永恒的话题：尽量减少败家子产生的可能性。

大量的学术研究报告警示，金钱财富将成为家庭的诅咒，那些完全不用工作赚钱的“二世祖”，缺少最基本的生活技能，有的人甚至连衣服都不会洗，更不要说是理财了，过度的纵容放松会给孩子的成长造成极坏的影响。

美国希尔顿集团创始人康拉德·希尔顿的曾孙女，好莱坞演员帕丽斯·希尔顿因在停牌期间开车而被罚入狱 23 天的消息刺激了很多美国富豪。他们不希望自己辛苦打造的金山如同流沙般流逝，同时，他们更不希望自己的孩子变成一个因家庭富裕而不能独立生活的绣花枕头。而在中国，也存在着这样的问题，无论家境如何，如果不能正确地教育孩子对于金钱的观念，那么他们以后的生活就会令父母堪忧。而作为父母，是不可能一辈子守候在自己孩子身边的，所以，应该在孩子小的时候就开始教导他们正确的价值观，以免以后家中产生“败家子”。

当今社会的孩子，都是先学会了花钱，再学会挣钱的，而在这两者之间还有一个重要的环节，就是理财。没有接受过理财教育的孩子，只知道花钱，缺少正确消费观念和创造财富的能力，这样长此以往，会让孩子的综合能力下降，而如何让孩子能够增长综合能力呢？学习理财，是必要的。



www.55188.com最好的股票论坛理想在线证券网欢迎您!

在中国,人们认为太早让孩子和钱打交道是让一朵单纯的花朵提前接触污染的环境,因此,大多数的家长们在孩子小的时候,只是单一的用自己的认为去保护孩子不受外界的污染,却没有想过,孩子长大以后会如何,而有很多人在回过头的时候,才赫然发现那个被自己过度保护的孩子已经不能够在这个社会上生存。

所以,为了让孩子更好的去适应这个社会,也为了孩子前途,就应该先从孩子的理财方面抓起,财富不会永远连绵不绝的进入孩子的口袋,最大的财富要孩子自己去赚取。

据调查,中国、日本、韩国及越南四国少年在零花钱上,中国城市青少年的零花钱是四国中金额最多的。就北京、上海等五大城市儿童消费所做的调查显示,五个城市儿童的零用钱每年每人平均 245 元,五个城市儿童全年零用钱的金额高达 10 亿元以上。如何引领孩子使用零用钱,成为了家长必须面对的一个现实问题。然而,令人担忧的是,中国同龄孩子间的零花钱差额很大,父母给孩子零用钱的方式又比较随意,孩子对零用钱的支配权偏小,所以,要教育孩子理财,不妨从孩子的零用钱开始。

在孩子上小学后,家长可以引导孩子掌握一些基本的理财知识,如何消费、储蓄等等,并且可以让孩子进行适当的尝试,如带孩子去商店的时候,可以给孩子一点零花钱,让他去购物付款,这样不但锻炼了孩子的胆识,还让孩子了解到了金钱的实际价值。除此之外,家长还可以与孩子一起讨论怎样用钱。可以建议孩子将节省下来的零用钱和压岁钱存入银行,然后将银行储蓄的方法、种类、利率、计算利息等知识慢慢的教授给孩子,培养孩子对于理财的兴趣和能力。

石油大王约翰·D·洛克菲勒就对他儿子进行了很好的零用钱管理,他曾和他的儿子签过一份关于零用钱的管理细则。细则内容颇花了一番心思,其中的一些点子值得家长学习,比如说,洛克菲勒会和他的儿子约定每周给他 1 美元 50 美分的零用钱。但是每周末洛克菲勒都会来核对帐目,如果当周的记录让作为父亲的洛克菲勒满意,那么下周的零用钱就上浮 10 美分,但是最高不能超过每周 2 美元的零用钱。但是,如果记录不符合规定,下周的零用钱就会下调 10 美分,就是以这样的方式,洛克菲勒督促着

人要
比钱
跑得快

富人的50个理财习惯

第47章

理财从孩子抓起

儿子将钱花在合适的地方,并且将这些记录都清楚的保存起来。此外,他们还约定好至少要将20%的零用钱用来储蓄,而另外20%的零用钱用于公益事业,用这样的方式教育孩子理财并回馈社会,而对于孩子需要购买零用钱适用范围以外的商品时,他们还约定必须征得父母与家庭老师的同意。当每个人都同意后,洛克菲勒将给孩子足够的资金去购买他需要的东西,但是找回来的零用钱和标志着商品价格的收据必须在购买完商品的当天晚上交给家长。同时,洛克菲勒对于儿子存进银行帐户的零用钱也有相应的鼓励方式,那就是当孩子的存款超过他零用钱的20%后,洛克菲勒将在这个帐户上补上相等的金额存款以示奖励,而这样的方法,大大的鼓励了孩子,进而更加努力学习如何理财。

洛克菲勒对儿子进行这样的零用钱管理,达到了很多目的——帮孩子对零用钱花销做了适当的管理及鼓励孩子存钱理财,以便养成记账的习惯。这些做法和现今中国很多父母随意给孩子零用钱的做法形成为了鲜明的对比。实际上,让孩子们更早的学习理财,是在提早教育孩子形成良好的消费及理财习惯,这样的做法会让孩子受益终生。建议家长可以借鉴洛克菲勒的方法,在孩子学龄时期,就可以制定并签订一份这样简单的协议,从而达到让孩子懂得世界上没有不劳而获的事情。

相对于做到自身的教育外,家长还可以利用目前社会上常用的方法来培养孩子的理财兴趣。其中一项就是购买有关理财的卡通书籍,这无疑是最好的选择。纵观中国图书市场,卡通类理财并不少见,而其中最畅销的一本当属欧洲著名理财书籍作家博多·舍费尔的《小狗钱钱》了。舍费尔长期关注儿童理财,他发现要对孩子进行财商教育就必须同时对家长进行相同的教育。而对孩子进行金钱教育最好的手段应该是讲故事。《小狗钱钱》符合了这一标准,在欧洲上市后就引发了“家长孩子同学”财商的浪潮。3个月后,这股浪潮席卷了全球。书中通过一幅幅漫画教育孩子要如何投资、炒股、竞买等理财投资事务,并教孩子做到怎样理性消费。

同时,现在的很多银行也推出了儿童理财系列套餐,这些都是家长可以参考的对象。像是香港的恒生银行就在上海、广东和深圳推出了恒生“智能 Kid”帐户,并开通了相关的网站,里面提供了丰富的理财教育资

讯。而汇丰银行的“儿童帐户”则提供了一张特别设计的儿童账户卡和一份简单且适用的教育基金计划表。中国建设银行推出的龙卡生肖储蓄卡则满足了家长对孩子选择成长礼物的要求，龙卡不仅具备了它的原有功能，而且适用于儿童和青少年。

而实际上，如何引导孩子树立正确的金钱观念才是影响孩子健康成长的大事情。家长必须要孩子明白一个道理：君子爱财，取之有道。在这样的教育理念下，让孩子形成良好的消费习惯，同时让孩子们懂得合理合法的赚钱理财。

犹太人教育孩子理财的方式值得中国的家长学习、借鉴。

在犹太人的新生儿出世时，他们是用敲打金币的声音来迎接的。

创造财富是犹太人的人生目标，对犹太人来说，赚钱并不是需要达到一定年龄才能做的事，孩子尽早学会自己赚钱，才能获得需要的一切。或许是因为犹太人民遭受过很多迫害，所以，不断的去创造财富，这种能力便成为了犹太人唯一的财富了。无论走到世界的什么地方，犹太人都会带着自己创造财富的能力。

因此，犹太人喜欢从小锻炼自己的孩子在理财方面的技巧，在大多犹太人的家庭里，父母提供给孩子所有的一切几乎都是“有偿”的。比如孩子想让父亲教他骑脚踏车，那么就得支出“培训费”，而孩子想吃新鲜的蛋糕，也得付钱给妈妈烤蛋糕的报酬。很多人曾为此而困扰：孩子怎么可能会有钱？然而，在这种理财训练的生活中，孩子赚钱的方式简直可以说是多种多样，如帮忙打扫卫生，出去为家长跑腿，给邻居家的太太修剪草坪等等，而且孩子们都能很认真的将事情做好，因为他们与大人已经达成了“工作协议”。

也许是因为曾经被剥夺过享受不动产的权力让犹太人民从小就开始对孩子进行理财教育，犹太人都很喜欢另辟捷径的从事一些不需要投入本钱的行业中去，而正因为这样的教育，也让犹太人成为了世界上最善于创造财富的民族。

而现今的家长，很少对自己的子女进行理财教育，总是以为孩子长大后，关于钱财的方面会无师自通，事实上并非如此。所以，理财从孩子抓起是必要的。



第48章

积累人脉，让人际关系更有活力

拥有良好的人际关系是每一个人都热切盼望的。因为它不仅可以带来一份快乐的心情，为生活注入一种享受的成分，更能提供许多有形或无形的契机，帮助你成为富人。

拥有广大的人际关系是十分必要的，人际关系对于一个人的成功和事业可以说有重要的影响。

对于中国人来说，不断扩大自己的人脉网络不光是提高自身竞争力，开拓事业版图的一种重要手段，更是一种人与人之间共同发展的主旋律。这个世界上，只要你需要，到处都可以有朋友。俗话说一个好汉三个帮，如果能够利用别人的优势，与之建立良好的合作关系，那便已经是迈出了成功的第一步。

人脉就是一张网，其间的信息传递与人脑内部的信息传递是十分相似的，大脑里拥有的信息通路成千上万，而人类的人脉也是相同的，只要能够在这广阔世界编织上自己的成千上万的人脉，就形成了有助于发展事业的推动力。

人脉就是财富，关系就是能力。现在很多人都知道这句话的分量。确实，好的人脉就仿佛是一座挖不尽的金矿，也是一笔无形的财富。经济在飞速的发展，带来的人脉关系也跟着有了新的变化，一个人一生要面临各种关系。这样的情况下就要求要头脑灵活，而且要更快地适应这个社会。应该多花点心思，动手经营起自己的人脉关系，如果处理得好，会为一个人走向事业顶峰而提供源源不断的动力，但是如果处理的不好，这种密集

的人脉关系反倒会变成人生最大的阻碍，给你带来巨大的损失。

要营造出人脉关系其实并不难，难的是如何维系好这些关系，可以说，维系好人脉也是一门学问，更是一种艺术。要营造好人脉，首先要有无私的心，而且要真情的投入与付出，这样才可以得到人们相同的回报。营造好人脉，需要主动去关心别人、容纳别人和宽恕别人，需要有广阔的胸襟和达观的态度，更要拥有拥抱敌人的气魄。营造好人脉，也需要在个人的服饰、容貌、仪表中表现得体，在公共场合中的一言一行的每个细节都要注意。不光是这样，还要与本来相识的人保持密切联系，同时还要学习和掌握与陌生人的交往和社会交际技巧、方法等。而当你一点点去营造人脉时，就会发现当你急迫的需要帮助时，总是会有人帮助你。无论是什么，当你必须为问题去寻找专业人士资讯并为此付出金钱的时候，你会发现拥有一个良好的人际关系网可以让你免除很多不必负担的“冤枉”钱。你所需要的一切完全可以在人际网中免费获得，而且会是最快速、最安全和最可靠的。

百万富翁都有什么共有的特点？《行销致富》的作者乔治亚州立大学的史坦利教授对此进行研究后说：“答案是一本厚厚的名片簿。更重要的是他们广结人际网络的能力，这便是他们成功的原因。”

是的，那些百万富翁的成功除去他们自身的努力和优秀，还离不开他们厚厚的名片簿。

在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他拥有高知名度的朋友扮演着举足轻重的角色。而这些朋友包括克林顿总统小时候的玩伴，还有他年轻时候在大学与法学院的同学等等。可见，克林顿总统是个相当懂得运用人脉关系的人，而除了自身的能力外，也是这些良好的关系，让他登上了总统的宝座。

李嘉诚的次子李泽楷家中用实木装饰的餐厅里挂满了镜框，上面镶嵌着李泽楷与一些政界要人的合影。其中就有新加坡总理李光耀和英国前首相撒切尔夫人等。结交这些上层人士并广植人脉，可以说是李泽楷在商界中游刃有余地投资的坚实基础。

1999年3月，李泽楷凭借着父亲李嘉诚与他个人的人脉资源，使香港

富人的50个理财习惯

第48章

积累人脉，让人际关系更有活力

特区政府确立了建设“数码港”的项目，并将这个项目交由了盈科集团独家投资兴建。李泽楷则再次利用丰富的人脉资源，收购了上市公司得信佳，并将自己的盈科集团改名为“盈科数码动力”。这一行动让盈科的股市市值由40亿元变成了600亿元，成为了香港第11大上市公司，李泽楷一天就赚了500多亿。

2003年1月，李泽楷出席了在瑞士举办的世界经济论坛，并与前微软总裁比尔·盖茨、索尼董事长兼首席执行官出井伸之等杰出的企业家一起探讨未来，这使得李泽楷的个人形象在商界具备了更高的影响力，同时也为李泽楷赚得了更多的财富，也培植了更广博的人脉。

可见，大多数的富人都是依靠着人脉为自己赢得了更多的财富。作为一个投资者，在他人为自己带来利益的同时，也应该懂得去帮助别人，才能在事业上获得更多的帮助。

上海威顺康乐体育咨询有限公司董事长兼总经理吴樑华是一个拥有很多朋友的人，他直言自己有两三千个朋友，而每年能见上三四次的朋友达到1500多人，至于经常联系的人也有三四百人。吴樑华是个资产超过8位数的商人，吴樑华常感叹，自己的事业是因为有一帮朋友的帮助才会这么顺利的。

在朋友的帮助下，从1999年到2000年，吴樑华涉足房地产行业，当时的上海房市火爆，很多楼盘都出现了排队买房的盛况，而有时候即使去排队也不一定可以买到房子，但是吴樑华不仅买到了房子，甚至还有折扣。

人们成功机遇的多少与他的交际能力的活动范围大小是成正比的，人们只要能够运营好自己的人脉，有时候机遇就会出现。人脉就等于金矿，你拥有了人脉，也就拥有了金矿，两者之间的比例完全相等，当你的人脉越多时，金子也就越多了。

有人认为比尔·盖茨成为世界首富的原因是他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的才华。然而，比尔·盖茨的成功，除去这些他的个人原因外，还有一个重要的原因，就是他拥有丰富的人脉资源。盖茨在IT界人缘极佳，他是软件开发协会主席，而且他无偿公布了微软所有软件的源代码，在同行相斥的IT界里，他显得格外宽容无私。

如果没有自己的人脉，不妨可以先利用自己亲人的人脉资源，然后，就可以开始逐渐建立自己的人脉资源，这期间，合作伙伴的人脉资源也是可以利用的，当你发现盟友越来越多的时候，就证明你的人脉网络正在逐步成形。实际上，并不是所有人都缺乏成就事业的人脉，而是缺乏重视人脉的思想。作为一个投资者，必须重视起自己的人脉，因为只有这样，才能够创造更多的财富。

建立了人脉，还要懂得适时的把握自己的人脉，美国作家柯达说过：“人际网络非一日所成，它是数十年来累积的成果。如果到了40岁还没有建立起应有的人际关系，麻烦可就大了。”确实是这样，如果当人们都在积极的营造自己的人脉时，只有你一个人还不懂得人脉的重要性，没有自己的人脉，只能说明你不懂得如何成为一个富有的人，另一方面也说明你的个性上有着太多缺陷，值得自己深思。

人们要明白一个道理，朋友越多，那么机遇与方便也就越多，美国老牌影星寇克·道格拉斯在年轻的时候可以说是落迫潦倒的，没有人相信他会成为明星，无论是他身边的人还是一些知名导演。那时的道格拉斯完全可以用“暗淡无光”来形容，然而，一个意外的事情却让道格拉斯开始了他的星光闪耀。一次，道格拉斯坐火车旅行，他的旁边坐着一位女士，因为路途漫漫，没有什么可以让他来打发时间，于是，无聊的道格拉斯主动与身边的女士攀谈起来，然而他没有想到的是，这样一个无聊中的攀谈竟然让他聊出了一个重大的机会。几天后，道格拉斯接到了邀请，他被邀请到一家制片厂，这时候他才知道，原来那天火车上的女士竟然是个知名制片人。就这样，因为道格拉斯结识了这位女制片人，获得了一个可以很好表现他才华的机会，之后的道格拉斯才能够梦想成真，成为美国知名的影星。

总而言之，成为一个富有的人，除去自身的才华与头脑，还要有广阔的人脉，因为只有这样，才能够在这个世界里畅通无阻。

让所有人变成你的朋友，你将会看到金矿就在前方，你将发现原来生活中很多原本很困难的事情可以在朋友的帮助下顺利完成。

去积累自己的人脉，让自己的人际关系更加富有活力，你会发现，无论是在事业上还是在个人的情感上，你都将拥有最强有力的帮助者。



第 49 章

改变不了环境，就改变自己

大多数人都想改变这个世界，很少有人想改变自己，其实当你不能改变这个世界时，改变自己才是明智的选择！不能改变自己的人成不了富人。做人如水，做事如山。做人要柔和、谦和，像水一样顺势而为；做事要诚实、踏实，像山一样拔地而起。

很久很久以前，人类还是赤脚走路的时候，有一位国王在某个偏远的乡间旅行，因为路面崎岖，有很多小石头，刺得他的脚又痛又麻。回到王宫后，他马上下了一道命令，那就是将国内所有道路上都铺上牛皮，他觉得自己这样的决定不光是为了自己，也是为了他的人民，这样大家走路的时候就不用再忍受刺痛了。但是，就算是杀光国内所有的牛，也不可能筹措出那么多皮革。而这项命令中所花费的金钱和动用的人力更是巨大，显然根本做不到，甚至有点愚蠢。但是因为这是国王的命令，大家都只能叹气，这时候一个聪明的仆人大胆的向国王进言，他告诉国王，如果要劳师动众，又要牺牲那么多头牛，还要花费那么多金钱去铺路，不如用两小片牛皮包裹住自己的脚，这样既方便又省时，国王一听很惊讶，但马上就领悟出其中的道理，于是他立刻收回成命，改采了这个建议，据说“皮鞋”就是由此而来。

既然改变不了这个世界，那么为什么不能改变自己呢？要知道，想改变世界，很难，而改变自己，却要容易多了。其实，当转换思维方式时，看事物的角度不同了，那么世界也就跟着改变了；如果一个人希望看到这个世界改变，那么他要做的第一件事情就是改变自己。

很多人都喜欢抱怨环境带给自己的不顺利，其实，人们总是习惯了将一切不容易都推给环境，人应该学会改变自己的想法和观念，因为环境是不会因为你而改变的。

一个黑人小男孩在他父亲的葡萄酒厂看守木桶，每天早上，小男孩都会用抹布将每一个桶擦拭干净，然后再一一排放好。但是，一件事让他很生气，那就是一到夜里，风就会将小男孩摆放整齐の木桶吹的东倒西歪，所以小男孩感到很委屈。这时男孩的父亲安慰着他说：“别伤心孩子，我们可以想办法征服风。”一天，孩子终于想到了一个办法，他去井里挑来一桶清水，把水放进空木桶里，之后便有点忐忑不安的回去睡觉了。第二天，天刚亮，孩子便跑到放桶的地方去了，结果那些木桶都整整齐齐的摆放在原处。小男孩高兴极了，他告诉爸爸，想要木桶不被风吹倒，就要加重木桶自身的重量，男孩的父亲赞许地笑了。是的，我们改变不了风，改变不了这个世界上的太多东西，但是却可以改变自己，改变自身的重量，给自己加重，是使人永远不会被打倒的唯一方法。

有些人总是觉得自己与社会格格不入，甚至感叹自己生不逢时，整天都会苦闷。有一个年轻人也是这样，有一天，他决定去找他的老师寻求帮助，在听完年轻人的抱怨后，这个老师想了想，带着年轻人来到了厨房。他先是拿出了一根胡萝卜和一个鸡蛋，然后在锅子里放入凉水，再将鸡蛋和胡萝卜一起下锅，最后打开燃气开关烧水，大约过了十分钟，这位老师将胡萝卜和鸡蛋都捞了上来，分别放入碗内递给年轻人看，并让年轻人摸摸两者之间有什么不同之处。

对于年轻人来说，两者都熟了，实在看不出来有什么不同的地方，老师笑了，在老师的解释下，这个年轻人才明白，原来胡萝卜和鸡蛋放入锅内后，它们虽然面临了相同的环境——开水，但是它们的反应却是各不相同的，胡萝卜在入锅之前看似强壮结实，但是经过了水煮后，它变软了。但是鸡蛋则恰恰相反，入锅前的鸡蛋是易碎的，薄薄的外壳保护着它液体的内脏，但是在经过了水煮后，它的内脏就变硬了。

面对同样的环境，有的人能够像鸡蛋适应开水一样去融入并适应环境，所以他可以生存得很好，而有些人只想着要环境适应自己，自然就没

富人的50个理财习惯

第49章

改变不了环境，就改变自己

有办法生存，所以说，人虽然改变不了环境，但却可以改变自己，这比改变环境要容易的多。

在森林里，猎人捕猎都用一个盒子，在里面放上食物，然后留上一个洞，等猴子伸手抓满食物后便不能拽出手来，猴子们不放弃食物，结果就只能等着被猎人捕到，时间一长，猴子被捕走的越来越多。而且每次只要捕走一只猴子，猎人就会好长时间不来，所以猴子们根本就没有食物。猴王看着心里很着急，因为现在是冬天，没有食物，他们只能去笼子里取食物，而每次都会有猴子被抓。于是猴王召集所有的猴子们来商量办法，看怎么样可以既吃到食物又不被抓，于是猴子们七嘴八舌地议论起来。最后，猴子们决定，每次去拿食物的时候，每只猴子只拿一点，然后给下只猴子留一点，就这样，猎人向笼子里投放的食物越来越多，而猴子却一个也没有被抓住。

猴子开始明白，既然改变不了环境，那就改变自己。其实，人也是一样的，在人的成长过程中，会发生这样那样的不如意，要面对形形色色的人，而当我们面对不合人意甚至是不合逻辑的事情的时候，也许都会想去改变环境，但是很快人们就会发现那是徒劳无功的。这个世界的人不会都按照你的想法去做事，有很多人很多事是我们改变不了的，对于这些，我们显然是无能为力的，人改变不了任何人，也改变不了世界，而唯一能做的，就是改变自己。

无论是大家熟知的比尔·盖茨还是巴菲特，或者是李嘉诚，他们都是懂得这个道理的人，所以，他们比任何人都要富有，因为他们知道，改变不了这个世界就去改变自己。这个世界没有什么是一成不变的，因此，只有在这个世界改变的时候跟着改变自己。

其实有钱与否与个性有着很大关系。辜振甫属于慢性子，而辜濂松属于急性子。“一般情况下，钱放进辜振甫的口袋就出不来了，但是放到辜濂松的口袋就会不见了。”这是二人理财观念的最好写照。因为辜振甫的钱都存到银行里去了，而辜濂松赚到的钱都拿出来搞投资了。其最后结果是，虽然两个人年龄相差17岁之多，但是侄子的资产却远远超过了叔父的资产。

这说明，辜濂松懂得改变自己，他明白如何改变自己的方式而赚取更多的金钱，而他的叔叔则刚刚相反，过于守旧或者说不懂得如何适应这个新的世界，虽然在很多人眼里也是成功的，但是与懂得改变的侄子相比，还是略逊一筹。

所以，一生能积聚起多少财富，并不是取决于你赚了多少钱，而是取决于你如何理财。有媒体称中国已经进入了理财的时代，因此，远离贫困，做个有钱人已成为人们理财的最大追求。

但是，受根深蒂固的传统观念影响，有不少人只认准了银行储蓄一条路，拒绝接受各种新的理财方式，致使自己的储蓄收益难以应付物价上涨，从而造成实际购买力下降。还有一些人只知道不停地赚钱，却忽视了对财富科学的打理，最终因投资不合理、民间借贷等失误造成了财富的缩水，有的甚至财富尽失；还有的虽然注重收入的打理，但对原有的错误理财方式疏于调整，或者存有侥幸心理，使潜在风险没有得到及时排除，结果因理财不当影响了整体的收益；也有人因为把家庭中有风险、收益低的投资项目重新加以调整，然后积极接受新的理财方式，从而取得了较好的理财效果。

人生在世，一个人的道路往往不是主观所能决定的，在很多情况下，人改变不了这个世界。社会在发展，人也要跟着发展，而人的发展就是随着这个社会去变化。只有当你懂得去融入这个社会比改变这个社会还要有用这个道理的时候，你会发现你的能力会变得比你更强。

这个世界都是在动的，而人们不能总是站在原地等着这个世界停止变动，人们要做的是跟着这个世界一起动，所以，改变不了环境，就改变自己，无论是在人生的道路上，还是在积累财富的过程中，这句话都有着很大的意义。



第 50 章

注重遗产的科学管理

随着我国老龄化社会的到来，遗产的科学管理已经引起越来越多的人的关注，富人大多很早就开始谋划身后之事，以免未来出现不必要的纠纷。

随着商品经济的日益发达，公民个人财产也日益增多。怎样合理合法地保护自己的切身利益、避免遗产纠纷，妥善解决继承问题，就需要人们更好地了解一些与继承相关的法律知识。

遗产包括自然人死亡时遗留的一切合法的动产、不动产和其他财产。

遗产的范围、形式多种多样，我国《继承法》第三条有明文规定，遗产的范围包括：公民的合法收入；公民的房屋、储蓄和生活用品；公民的林木、牲畜和家禽；公民的文物、图书资料；法律允许的公民所有的生产资料；公民的著作权、专利权中的财产权力；其他合法财产。

其中知识产权因为往往有时间限制和专属特征，继承起来比较复杂。

知识产权主要包括著作权（即版权）和专利权。著作权包括署名权、发表权、修改权、保护作品完整权、获得报酬权等。著作权中有多种权力是不能被任何人继承的，它们属于人身权，只能由著作人自己享有：包括发表权、署名权、修改权、保护作品完整权。继承人享有获得报酬权，只能是在被继承人死后 50 年内。

专利权和著作权，情况类似，专利署名权是专利人的专属权力，不能被任何人所继承，其他权力虽然可以被继承，但也只能在专利权存续的期间内才有效。



有关立法部门将《遗产税暂行条例（草案）》上报到国务院后，国内不少人把自己名下的财产转让给未成年子女，更有人为了将来节省一大笔遗产税金，甚至用襁褓中婴儿的名义购置产业，由此催生出一大批“娃娃业主”。

一般情况下，在遗产继承时应知道，继承是一个人死后其财产权力和义务的概括转移。继承的不只是权力，还有义务。继承的权力涉及物权、债权、知识产权、及其他财产权益。继承的义务涉及各种债务以及返还占有物等各种财产义务。

我国民法规定，公民有权处分个人合法所有财产。继承是被继承人在死亡前对自己合法所有的个人财产进行处分，在其死后才生效的法律现象，这一规定充分体现了我国法律对公民个人合法财产的保护。同时规定，这种处分应符合法律的规定，并且充分考虑老人、妇女、儿童、胎儿、残疾人及无生活来源人的利益，违反法律相关规定的遗嘱，是不受法律保护的。

法律赋予了当事人极大的遗产分配权力。在现实生活中，大多数人的遗产处分都是通过遗嘱来促成的。好比说，法律一般规定，居民的遗产应该平均分配给逝者的父母、配偶和子女。但如果遗嘱的订立人情感上比较偏向妻子，并且他的父母已逝世，子女已经成年，那他就可以在遗嘱中把妻子指定为全部或大部分遗产的继承人。

遗嘱分公证遗嘱、书面遗嘱和口述遗嘱三种。

公证遗嘱法律效力最大。它通常是由当事人的代理律师来具体办理，并请公证人进行公证。一般要经过起草、签字和见证等好几道程序后，再由立遗嘱人签字认可，也可以由夫妇二人共同签字后生效。

书面遗嘱是指当事人在没有律师帮助下亲自书写，并签上自己的姓名和日期的遗嘱。因为这一类遗嘱很容易被人伪造，在有些国家不易得到认可。

口述遗嘱是指当事人在病危的情况下，向其他人口头表达自己的意愿。这种遗嘱的订立一般要有两个以上的见证人在场，不然大多国家也不承认此类遗嘱的法律效力。为了确保遗嘱的有效性，建议最好采用正式的

富人的50个理财习惯

第50章

注重遗产的科学管理

书面遗嘱方式，尽早拟订与此相关的正式文本。

正式遗嘱、书面遗嘱在遗嘱继承中占绝大多数，这类遗嘱一般没有固定、统一的格式，但在实践中，它一般应包括立遗嘱的目的，即处理财产的意思表示，应首先写明：“我立本遗嘱，对本人所有的财产，作如下处理。”然后对个人合法财产的具体处理，应注明财产的名称、数量、所在地以及遗留给何人，应具体写明由哪一个继承人继承哪些财产等。还有立遗嘱人的要求和遗嘱书的处置。最后立遗嘱人、证明人、代笔人签名盖章，并写明立遗嘱的时间、地点等。由于立遗嘱人的具体情况不同，遗嘱的写法不一定都要拘于以上格式，只要是真实的意愿表现就有法律效力。

遗嘱的书写，必须是立遗嘱人在意识清晰时，同时有两个以上无利害关系人在场的情况下，清楚表述真实意愿，如有必要，最好进行公证。

目前我国办理公证继承的财产仅仅为已登记的房产、车辆、股权及银行存款，办理公证也是基于相关部门的需要。继承公证，即继承权公证，它实际上是对继承行为合法性的一种确认，而非对权力的证明（权力是法定存在的，证明亲属关系就可以）。

《继承法》第十六条第三款还规定：“公民可以立遗嘱将个人财产赠给国家、集体或者法定继承人以外的人。”比如，被继承人生前，其法定继承人拒绝履行赡养义务，而法定继承人以外的其他人却尽了赡养义务，使被继承人在生活上得到照顾，在精神上得慰藉，若被继承人生前立下遗嘱，指定尽了赡养义务的人（法定继承人以外的人）继承其遗产，这是合法的，是受法律保护的。

随着经济的发展，人们拥有的个人财产也日益增多，继承遗产的数额也不断加大，如何实现遗产的保值、增值成了人们颇为关注的一个问题。

有人将《福布斯》杂志每20年的排行榜做了个对比，结果令人惊奇，平均每五名榜上有名的超级富翁中，仅有一名能在榜上屹立不倒。这些富翁破产的原因，一方面是不注意节俭，随意挥霍，另一方面就是巨额遗产的管理难度太大，还有就是在遗产的保值增值上做得不够好。

任何物质的东西，都有升值或贬值的可能，巨额财富也可能在短期内蒸发。因为随着诸如通货膨胀、政策调控、战争等原因，人们手中的期

货、债券等的价值会有很大的变化。

还有什么东西不会贬值呢？恐怕只有自己的精神产品，或私人的精神积累，存留于自己的大脑里，奔流于自己的血管里。譬如理想、品格、求知欲、好奇心、审美趣味；又如搜寻、钻研、比较、整理的能力等等。所以，就应该科学、理智的对遗产进行管理。

北京师范大学心理学院院长车宏生也曾说过：“资本是生产要素，合理利用就能获得收益。”也就是说遗产的再投资是真正实现财富保值、增值的正道。如果人们只专注于眼前的财富，而不去想如何管理这笔财富，那么早晚会失去它。但是，当人们了解了如何去管理它，去让它创造出更多财富的时候，那么就势必会成为了一个有能力并且有魄力的投资者。

约翰的爷爷在约翰 12 岁那年去世，他给约翰留下了 3 万美元的教育准备金。在父母的指导下，约翰用其中的一部分钱开始投资股票。起初每次都是父母告诉他买哪只股票。刚开始，约翰完全弄不懂该投资哪只股票、该怎样去研究它们，对这些东西持有较大的抵触情绪。后来机缘巧合，约翰参加了一个关于投资的专题讲座，他突然明白了父母的良苦用心——只有懂得这些理财投资工具，才能从投资中受益，才能使约翰将来经济自由。于是约翰开始主动地阅读大量关于投资的书籍，浏览各类投资网站，并从中找到投资的窍门。另外他还经常参加一些讲座，学会了不少的知识。到 16 岁时，约翰已经成为投资小赢家了，在网络股刚开始兴起的时候，约翰果断投入了一笔钱，随着这些股票的步步高漲，他的小投资给他带来了丰厚的收益。更幸运的是，在这部分股票下跌前他基本套现，并购买了不需要花太多时间和精力去管理的基金，从而避免了很大的损失。

就这样，约翰在慢慢地学习中领悟到了如何管理爷爷留给他的遗产。

1993 年，刚满 21 岁的陈艳和年近 30 岁、小有积蓄的谢某，在老家按农村习俗举行了“婚礼”并开始同居生活。两人常年在打工，一直未领结婚证。2003 年二人在返乡途中发生车祸，谢某不幸当场身亡。留下一栋五层楼和 45 万存款。丧事处理完后，谢父以两人是非法同居关系拒绝陈艳继承谢某的遗产。经法院调解，陈艳继承了五层楼房（当时市值 30 万元）。陈艳将失去“丈夫”的悲痛埋在心里，对“丈夫”遗留的楼房投入了 15 万

富人的50个理财习惯

第50章

注重遗产的科学管理

元进行装修改造，将一层底商全部租了出去。当年就收回全部成本，还净赚10万元。2006年，恰逢城区改造，在保证补足原拆迁面积的同时，陈艳还获得了一笔数额不菲的拆迁款。

可见，遗产再投资不但能够让自己从失去爱人的痛苦中尽快走出来，而且还能将亲人辛辛苦苦赚来的财富继续发展，帮助亲人完成未竟的事业，继续为社会造福。

所以，面对遗产这个稍显敏感的词语，人们应该抱有的是继续让它升值的信念，而不应有坐吃山空的想法。所以说，科学、理智的管理遗产，做出合理的、可以让这份遗产增值的投资，不光可以让继承者更加富有，也对得起留下遗产的人。